



Os preços de transferência de ativos intangíveis como instrumento de gestão fiscal

por

Darya Valeriivna Shangina

Dissertação de Mestrado em Economia e Administração de Empresas

Orientada por

Professor Doutor Abel Luís da Costa Fernandes

2015

Biografia

Darya Valeriivna Shangina nascida em Donetsk, Ucrânia, a 1 de Junho de 1988 vivendo em Portugal desde 8 de Dezembro de 2001.

Em termos académicos, concluiu a escola secundária de Gondomar em 2007, ingressando no mesmo ano na Faculdade da Economia da Universidade do Porto, onde concluiu a licenciatura em Economia em 2010 com a média final de 15 valores.

Ingressou em 2010 no Mestrado em Economia e Administração de Empresas na Faculdade da Economia da Universidade do Porto cuja parte letiva concluiu em 2012 com a média de 16 valores.

Em termos profissionais, iniciou em 2012 a sua carreira como consultora na PwC, PricewaterhouseCoopers & Associados – SROC, Lda., na área da consultoria fiscal, tendo tratado até hoje principalmente problemas de preços de transferência.

Á minha mãe.

Agradecimentos

Esta tese não seria possível de realizar sem os dados fornecidos pela minha entidade laboral na figura da Dra. Clara Dithmer e da restante equipa de preços de transferência da PricewaterhouseCoopers que, além dos dados, também contribuíram direta ou indiretamente para o resultado final desta dissertação com os seus ensinamentos, conselhos, apoio e compreensão face à necessidade de tempo para a investigação.

Finalmente, e não menos importante, quero expressar as minhas palavras de gratidão à minha mãe, graças a quem esta dissertação foi elaborada e a quem é dedicada.

Todas as falhas e omissões são de minha responsabilidade.

Resumo

Numa economia em que as transações entre multinacionais já representam mais de metade do comércio mundial, os preços de transferência constituem um dos principais tópicos em matéria de tributação internacional pois permitem transferir os lucros das subsidiárias localizadas em país com tributação desfavorável para outras onde a tributação é mais favorável.

De modo a neutralizar práticas de evasão fiscal e transferência de lucros através de práticas de preços de transferência, os países membros da OCDE adotaram o princípio da plena concorrência que estipula que o preço praticado numa transação entre entidades relacionadas deve ser idêntico ao preço estabelecido entre entidades independentes em transações comparáveis.

Neste trabalho, depois de feito um enquadramento na literatura relevante e legal, leva-se a cabo uma análise empírica do caso de uma empresa multinacional pertencente ao setor alimentar com o objetivo de averiguar se o preço de transferência praticado para um bem intangível é estatisticamente semelhante àquele que seria praticado entre entidades independentes. Concluímos da nossa análise que o princípio de plena concorrência está a ser respeitado no caso em questão, o que está de acordo com a literatura que trata sobre casos semelhantes.

Depois, discutimos no contexto de um modelo matemático a racionalidade económica que pode levar um país a relaxar a regulação quanto à aceitação dos preços de transferência com o objetivo de atrair Investimento Direto Estrangeiro que é sabido ter um efeito positivo sobre a economia local. Procuramos assim compreender porque, apesar de, em termos públicos, todos os países anunciarem o combate à fuga das multinacionais à tributação por meio do uso de paraísos fiscais como locais de intermediação das transações entre subsidiárias, a evidência empírica mostrar exatamente o contrário, existindo muitos países que aceitam essa intermediação.

Palavras-chave: Preço de Transferência, Princípio da Plena Concorrência, Investimento Direto Estrangeiro, Bem Intangível, Licença de Marca, *Royalty*.

Abstract

In an economy where transactions between multinationals already represent more than half of world trade, transfer pricing is one of the main topics in the field of international taxation because with its help economic groups can transfer profits of subsidiaries located in countries with unfavourable taxation for others where taxation is more favourable.

In order to counteract tax evasion and profit shifting through transfer pricing, OECD member countries have adopted the arm's length principle, which stipulates that a price is considered appropriate in controlled transactions if it is within a range of prices that would be charged between independent entities in similar transactions.

In this work, after making a framework of relevant and legal literature, it takes out an empirical analysis of case study of a multinational company belonging to the food industry in order to ascertain whether the transfer price applied on an intangible asset is statistically similar to that which would be charged between independent entities. We conclude from our analysis that the arm's length principle is being respected in this case, which is in accordance with the literature that deals with similar cases.

Then we discussed the economical rationality that may lead a country to relax the regulation on acceptance of transfer pricing in the context of a mathematical model, in order to attract Foreign Direct Investment that is known to have a positive effect on the local economy. We are looking for understand why, even though the announcement of the fight against tax evasion of multinationals through the use of tax havens as transaction intermediation between local branches, the empirical evidence shows just the opposite: there are many countries that accept this intermediation.

Keywords: Transfer Pricing, Arm's Length Principle, Foreign Direct Investment, Intangible Asset, Trademark Licence, Royalty.

Índice

ÍNDICE DE TABELAS	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS	IX
ABREVIATURAS	X
INTRODUÇÃO	1
1 ENQUADRAMENTO NORMATIVO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA	13
1.1 Princípio da plena concorrência	13
1.2 Métodos de determinação dos preços de mercado	15
1.2.1 Método do preço comparável de mercado (MPCM)	15
1.2.2 Método do preço de revenda minorado (MPRM)	16
1.2.3 Método do custo majorado (MCM)	16
1.2.4 Método do fracionamento do lucro (MFL)	17
1.2.5 Método da margem líquida da operação (MMLO)	18
1.3 Acordos de partilha de custos	20
1.4 Ativos intangíveis	22
1.5 Serviços Intragrupo	25
2 CASE STUDY DE UMA EMPRESA DO SETOR ALIMENTAR	28
2.1 Descrição da Empresa	28
2.2 Estratégia de negócio	30
2.3 Descrição de operações vinculadas, termos e preços	31
2.4 A metodologia adotada pela Empresa	33
2.5 Análise económica - Identificação de comparáveis	34
2.5.1 Avaliação do preço de plena concorrência	34
2.5.2 Base de dados – MCD	34
2.5.3 Estratégia de pesquisa	35

2.5.4	Acordos independentes comparáveis	35
2.5.5	Resultados obtidos no <i>benchmarking</i>	44
2.5.6	Visualização gráfica de comparáveis	44
2.5.7	Preço de transferência no contexto desta operação	45
3	O USO DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NA CAPTAÇÃO DO IDE	47
3.1	Modelo	47
3.2	Resolução do Modelo	49
3.3	Resultados	51
3.4	Política fiscal	52
4	CONCLUSÃO	55
5	APÊNDICE I – DEMONSTRAÇÃO MATEMÁTICA	57
6	REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICAS	63

Índice de Tabelas

TABELA 1 - GRUPO FINAL DE ACORDOS/OBSERVAÇÕES COMPARÁVEIS	36
TABELA 2 – RESULTADOS DO BENCHMARKING	44

Índice de Figuras

FIGURA 1 – ILUSTRAÇÃO DE RELAÇÕES ESPECIAIS ENTRE ENTIDADES X E Z	31
FIGURA 2 - TENDÊNCIA DAS TAXAS DE ROYALTY	44
FIGURA 3 - LUCROS ANTES DE IMPOSTOS DA EMPRESA, EXPRESSÕES (5), (7) E (9), COM FYA = 138,95, VYA = 1, SBV = 2 E SBF = 1	51

Abreviaturas

APC – Acordo de Partilha de Custos

APPT – Acordos Prévios de Preços de Transferência

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CPPT – Código de Procedimento e de Processo Tributário

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IRS – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

LGT – Lei Geral Tributária

MCD – *Material Contracts Database*

MCM – Método do Custo Majorado

MFL – Método do Fracionamento do Lucro

MMLO – Método da Margem Líquida da Operação

MPCM – Método do Preço Comparável de Mercado

MPRM – Método do Preço de Revenda Minorado

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OE – Orçamento do Estado

UE – União Europeia

Introdução

Numa economia cada vez mais globalizada assiste-se a uma contínua e progressiva integração dos mercados e a uma difusão geográfica da cadeia de valor dos bens e serviços. A globalização permite que as empresas sejam multinacionais, desenhem o produto no país A, produzam no país B, testem no país C, patenteiem no país D, licenciem o uso da patente para a subsidiária no país E e vendam globalmente. Tal estrutura dá às empresas multinacionais uma enorme flexibilidade na alocação de custos pelos diversos países e, assim, deslocar os lucros através das transações intragrupo que já são cerca de 60% de comércio mundial (Sikka, 2009) no processo de otimização da taxa de tributação global (Eden, 1998). Se, por um lado, é evidente que a tributação local é um fator importante na decisão da localização da cadeia de valor das empresas multinacionais (Horst, 1971; Haaparanta, 1996; Eden, 1998), por outro lado, os países vão tentar usar o facto de as empresas pretenderem maximizar o seu lucro para atrair o IDE – Investimento Direto Estrangeiro.

Neste contexto, os preços de transferência constituem um dos principais tópicos em matéria de tributação internacional (Martins, 2007; Bujaca, 2009; Venâncio, 2009; Jacinto, 2010; Gomes, 2011; Freitas do Val, 2013). As regras de preços de transferência têm uma influência decisiva na distribuição da receita fiscal pelas jurisdições em que se desenvolve a atividade multinacional pois têm a capacidade para transferir os lucros das subsidiárias localizadas em país com tributação desfavorável para outras onde a tributação é mais favorável. Além da questão fiscal, os preços de transferência também são importantes na promoção e controle da eficiência dos processos produtivos internos sejam eles realizados em centros de atividades autonomizados ou em subsidiárias localizadas noutros países (Vieira e Pereira, 2007). Motivado pelo resultado conhecido da teoria económica de que, em condições gerais, o preço do mercado promove a eficiente alocação de recursos escassos, o preço de transferência deve estar próximo do resultado de concorrência perfeita para evitar a alocação discricionária dos lucros tributáveis, conforme as orientações da OCDE, e o esconder de eventuais ineficiências dos processos produtivos internos.

Na literatura teórica a questão dos preços de transferência inicia-se com Hirshleifer (1956). Com o fim de maximizar o lucro da empresa, o autor estuda o preço de equilíbrio num modelo ideal. Hirshleifer (1956) conclui que não existindo um mercado para o bem intermediário, o preço de transferência entre duas subsidiárias deve ser igual ao custo marginal da subsidiária vendedora. Contudo essa condição não é suficiente porque o lucro global da multinacional torna-se maior se a subsidiária compradora apresentar a *demande schedule*, que traduz a função de procura do bem a transferir e que é calculada com base nas condições do mercado em que a compradora vai vender o produto final. Desse modo, a subsidiária compradora passa à entidade vendedora informação quanto às condições do mercado final o que permite que a vendedora estabeleça o nível de *output*, bem como o preço de transferência pela regra que leva à solução ótima global (a maximização será feita sobre a “curva de procura” de forma equivalente à “concorrência monopolística”).

Hirshleifer (1956) defende que no caso de existência de mercado de plena concorrência para o bem intermediário a ser transferido, o preço de transferência deverá ser o preço de mercado. Noutros casos de mercados não perfeitamente concorrenciais, o preço de transferência deverá ser superior ao custo marginal de subsidiária vendedora, o que traduz uma certa solução de monopólio interno.

Apesar de, em termos teóricos, os preços de transferência facilitarem a troca eficiente entre as subsidiárias da mesma empresa, na prática eles são fonte de tensão entre centros de atividade, subsidiárias e mesmo entre países principalmente quando não há possibilidade de criar condições de concorrência dentro da empresa (Vieira e Pereira, 2007). Desse modo, os preços de transferência são vistos não só como problemas de valoração (principalmente no caso dos intangíveis) como também de determinação de impostos a pagar (Korn e Lengsfeld, 2007). Isso é especialmente verdade quando se trata de países subdesenvolvidos onde existem barreiras à transferência dos lucros que remuneram a transferência de *know-how* (Lall, 1973; Vaitsos, 1974 in Caves, 1996).

Numa perspetiva fiscal, com a existência de taxas de imposto distintas em cada país, as empresas multinacionais podem transferir os rendimentos de países com altas taxas de imposto para os países com mais baixas taxas, maximizando os lucros líquidos globais (Copithorne, 1971; Horst, 1971).

Horst (1971) mostra como as multinacionais escolhem os preços de transferência de forma a maximizar os seus ganhos líquidos de impostos. O modelo analisa as escolhas de um monopolista que vende em simultâneo para dois países com taxas de imposto distintas. Os ganhos da empresa são iguais à soma dos lucros líquidos de impostos em ambos os países e que estão dependentes do termo que corresponde às trocas intra-firma. Desse modo, o modelo demonstra que a empresa escolhe o preço de transferência mais baixo possível ou, pelo contrário, o mais alto possível, isto em função da diferença das taxas de imposto e tarifas dos dois países de forma a que o lucro fique zero no país com a taxa de imposto mais elevada.

Copithorne (1971) estendeu a análise feita por Hirshleifer (1956) para um contexto internacional considerando três subsidiárias localizadas em três países diferentes onde existe transferências de bens entre as subsidiárias.

Mais tarde, Copithorne (1976) assume que as tarifas e as diferenças dos impostos a pagar constroem as multinacionais. Desse modo, o autor demonstra que os bens transferidos entre subsidiárias têm que ter dois preços de transferência, um baseado no custo marginal e denominado preço de oportunidade (*shadow price*) e outro preço externo usado para as autoridades tributárias e aduaneiras. *Shadow price* pode ser obtido sem qualquer referência ao preço de transferência externo, exeto nos casos onde os custos e proveitos são afetados pelo preços de transferência externos.

Perante essa possibilidade de manipulação dos impostos a pagar, as autoridades nacionais deparam-se com a questão da definição de taxas de imposto que evitem a alocação discricionária dos lucros tributáveis numa espécie de mercado concorrencial pelos lucros das multinacionais. Prusa (1990) propõe *incentive compatibility approach* que assenta na ideia de que a empresa deverá ser incentivada a revelar os seus gastos reais perante a construção de *price/subsidy schedules* pelas autoridades nacionais. Em outras palavras, as restrições impostas ao repatriamento dos lucros vão desencorajar a manipulação dos preços de transferência. Prusa (1990) propõe um modelo em que o governo de um país no qual opera a subsidiária pertencente à multinacional poderá regular a atividade da multinacional. Desse modo, o governo passa a ter vários instrumentos de atuação: i) as restrições ao repatriamento de lucros, ii) o controlo do

preço final e iii) o imposto (subsídio) a pagar (a receber) de forma a que a subsidiária tenha lucro zero garantido.

Em termos empíricos muitos trabalhos foram feitos sobre a problemática dos preços de transferência (*e.g.*, Grubert e Mutti, 1991; Hines e Rice, 1994; Collins *et al.*, 1998; Desai *et al.*, 2006) sendo que a maioria desses estudos utiliza os dados sobre preços de transferência num nível agregado pelo setor de atividade ou então através de pesquisas efetuadas pelos *bureaus* governamentais de análises económicas para estimação da magnitude da variabilidade das receitas fiscais obtidas com preços de transferência em países com baixas taxas de imposto. Nestes trabalhos surge um certo consenso de que os preços de transferência são influenciados pelas taxas de impostos no sentido de serem reportados lucros mais elevados nos países com menor tributação.

Outros estudos (*e.g.*, Clausing, 2003; Bernard e al., 2006) recorrem a uma abordagem mais direta reunindo dados de preços de transferência através de preços de exportação/importação para estimar a componente que resulta da gestão fiscal, *i.e.*, do objetivo de redução do total de impostos a pagar. Infelizmente, estas análises não permitem a comparação entre as decisões reais feitas pelas empresas e previsões teóricas de que "deverão" ser escolhido os preços de transferência que maximizem os lucros das subsidiárias localizadas nos países com menores taxas de imposto.

O presente trabalho é, numa primeira fase, uma tentativa de demonstrar que as empresas procuram seguir as normas locais quanto aos preços de transferência entre as suas subsidiárias. Mas, numa segunda fase, pretendemos estudar como a procura por parte das empresas dos países com menor tributação pode ser usado na competição existente entre países pelo Investimento Direto Estrangeiro - IDE. Assim, se as empresas usam os preços de transferência para maximizar os seus lucros, os países respondem usando o nível de regulação sobre preços de transferência para atingir os seus objetivos em termos de atração de IDE.

Existe um grande consenso na literatura de que o IDE tem um impacto positivo na economia dos países recetores e mesmo nos países de origem. A literatura concentra-se mais nos efeitos positivos do IDE nos países recetores que identifica acontecerem através de diferentes canais, nomeadamente, efeito positivo sobre a estrutura de

mercado, a concorrência, o emprego e no capital humano através de *spillovers* (Lipsey, 2002; Borensztein *et al.*, 1998). Também tem efeito positivo no crescimento económico (Beugelsdijk *et al.*, 2008), induz ganhos de produtividade (Blomstrom, 1986), promove o desenvolvimento económico local (Giroud, 2007), a transferência de tecnologia, permite a introdução de novos processos produtivos, promove o aumento das competências de gestão, o *know-how* no mercado doméstico, cria *networks* internacionais de produção e promove o acesso a novos mercados (Alfaro *et al.*, 2004). Pode mesmo ser afirmado que o IDE é o maior contribuinte para o crescimento económico de países em vias de desenvolvimento em processo de convergência para as economias mais avançadas, a denominada dinâmica de *catching up* tecnológico (Yao e Wei, 2007).

Em termos dos países de origem causa ganho não só por traduzir oportunidades de investimento com maior rentabilidade mas também por permitir a venda de tecnologia que já não tem uso local e a diluição dos custos de promoção da marca e de I&D.

Contudo o efeito positivo do IDE não é linear, podendo ser prejudicado por diversos fatores do país recetor (Bloomstrom *et al.*, 1994), tais como: insuficiente quantidade de mão-de-obra disponível (Borensztein *et al.*, 1998) traduzida por uma pequena taxa de desemprego (Barros e Cabral, 2000), baixo nível de capacidades institucionais medido pelo grau de direitos de proteção de propriedade e eficiência burocrática no país recetor (Olofsdotter, 1998), liberdade económica (Bengoa e Sanchez-Robles, 2003), baixo retorno esperado do investimento, pequena dimensão do mercado doméstico, rendimento *per capita* elevado, baixa abertura comercial (Balasubramanyam *et al.*, 1996), inexistência das matéria-prima necessária, infraestrutura insuficientemente desenvolvida, instabilidade política, clima político e social desfavorável ao investimento estrangeiro, más perspetivas para o crescimento de empresas privada no país (Agodo, 1978), custos unitários e encargos sobre a mão-de-obra elevados em relação à sua produtividade (Bellak *et al.*, 2008), burocracia elevada, elevadas taxas de impostos, corrupção elevada, estrutura de mercado de trabalho pouco flexível (Bitzenis *et al.*, 2009), risco cambial - apreciação/depreciação da moeda do país recetor (Froot e Stein, 1991; Klein e Rosengren, 1994; Blonigen, 2005), fraca proteção legal dos ativos de

empresas (Blonigen, 2005) e inexistência de políticas favoráveis ao comércio (Blonigen, 1997; Grubert e Mutti, 1991; Kogut e Chang, 1991).

Identificado que o IDE afeta positivamente o desenvolvimento económico local (Giroud, 2007), os formuladores de políticas públicas passaram a prestar maior atenção a todo tipo de incentivos para a atração do IDE, sejam eles fiscais ou estruturais. Então, nas últimas décadas tem-se desenvolvido uma feroz competição entre os governos para a captação do investimento direto estrangeiro através, numa primeira fase, da supressão das barreiras à entrada do IDE (Hanson, 2001) e, numa segunda fase, através de incentivos fiscais e subsídios (Herzer *et al.*, 2008) e pela alteração das políticas públicas por forma a facilitar o influxo do IDE e as operações de empresas multinacionais dentro das suas fronteiras (Noorbakhsh *et al.*, 2001).

Contudo, nem sempre os esforços desenvolvidos para a atração do IDE garantem o resultado desejado em termos económicos. Assim, torna-se importante perceber as razões que influenciam a decisão das multinacionais se fixarem num país e os fatores que prejudicam que o seu impacto local seja potenciado (Agodo, 1978). Sem essa compreensão, as medidas tomadas pelos vários países para atrair IDE, nomeadamente os incentivos fiscais, podem não ser eficientes e até podem traduzir-se num desperdício de recursos públicos medidos em termos de subsídios e de diminuição de receita fiscal sem impacto significativo na economia. Desta forma, a compreensão da dinâmica do processo de tomada de decisão por parte de multinacionais para entrar num determinado mercado e a identificação dos fatores críticos dessa tomada de decisão tornam-se um assunto crítico na compreensão de como as políticas públicas podem ser usadas de forma eficiente no aumento dos níveis de IDE injetado num determinado país (Aziz, 2012).

Os subsídios são a solução mais óbvia a usar na atração do IDE, contudo os países-membros de WTO estão proibidos de recorrer aos subsídios às exportações no contexto de *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*, definido no Uruguay Round o que se transforma, indiretamente, numa limitação à atribuição de subsídios diretos ao IDE. Os países-membros da União Europeia estão ainda mais restringidos porque foi feito um esforço adicional na regulação dos incentivos ao investimento - *prohibit state aids* (Ovsiyevitsj, 2009). O subsídio só poderá ser usado no caso de contribuir para o

objetivo de *EU – European Union* como um todo. Apesar de um país menos desenvolvido poder ajudar as suas empresas, a ajuda terá que ser na proporção do nível da desvantagem da região e tal ajuda apenas poderá ser feita se não distorcer o comércio intra-EU e tiver a permissão da Comissão Europeia (Ganoulis e Martin, 2001).

Motivado pelas limitações impostas nos acordos multilaterais à atribuição de subsídios ao IDE, em alternativa, são usados os incentivos fiscais como a descida competitiva da taxa de IRC – Imposto sobre o Rendimento Coletivo (Dadush, 2013) o que, apesar de ser capaz de atrair IDE, tem repercussões na receita pública pois, tendo a redução que ser aplicada a todas as empresas domésticas, tem elevados custos em termos de Contas Públicas. Então, os decisores públicos têm que ponderar, por uma lado, o impacto da descida da tributação e consequente descida da receita fiscal e, por outro lado, o impacto na economia local da entrada do IDE.

Se os subsídios diretos estão limitados pelos acordos multilaterais e se nos países de maior dimensão, os incentivos fiscais, porque se aplicam a todas as empresas, têm um impacto bastante negativo ao nível das contas públicas então, um outro instrumento fiscal que pode ser considerado para atrair o IDE é a aceitação pelos países que pretendem ser recetores, mesmo que não declarado, de que as empresas multinacionais possam fazer algum grau de manipulação dos preços de transferência dos bens e serviços que se movimentam entre as suas subsidiárias de forma a que esse país se torne atrativo do IDE.

Mas o uso por parte dos países dos preços de transferência como instrumento de captação do IDE obriga à existência de uma transação intermédia num país com muito baixa tributação, num paraíso fiscal. Os países de menor dimensão, em que a receita sobre as empresas é já de si pequena, não têm muito a perder em terem taxas extremamente baixas de IRC (chegando a ser zero) e de outros impostos sobre os rendimentos. A evidência empírica mostra exatamente que nos países de reduzida dimensão e com receita fiscal proveniente maioritariamente dos serviços, a opção por reduzir a tributação sobre as empresas resulta num aumento da receita fiscal via aumento do rendimento dos seus cidadãos que pagam, por exemplo, IRS e IVA, induzido pela entrada de multinacionais atraídas pelas baixas taxas de imposto. Isto acontece porque a diminuição da receita fiscal que se verifica nas poucas empresas locais é mais

do que compensada pelo impacto positivo da entrada de empresas multinacionais (Davidson, 2014).

Apesar de a literatura não ter dedicado muita atenção ao relaxamento da regulação dos preços de transferência como instrumento de atracção de IDE, o *Special Report of the Economist on Offshore Finance* (The Economist, 2013) ao apontar que 30% de IDE global se encontra em paraísos fiscais, indicia que este fenómeno já é utilizado pelos países como mecanismo não declarado de atracção de IDE.

São as multinacionais intensivas em tecnologias e I&D, de serviços e provenientes de economias de mercado livre que têm maior propensão a criar subsidiárias em paraísos fiscais (Desai *et al.*, 2006; e Jones e Temouri, 2013) com o objetivo de usar os preços de transferência para reduzir o total de impostos pagos (Clausing, 2003, encontra sinais de uso deste instrumento nas empresas multinacionais norte-americanas). O uso de preços de transferência nas economias mais desenvolvidas ocorre com maior frequência para bens intangíveis, financiamentos e serviços de gestão intragrupo (Swenson, 2001). Por exemplo, Sheppard (2010) identifica que “*pharmaceutical and software companies*” usam os paraísos fiscais para intermediarem a transferência de intangíveis (*royalties* sobre as patentes das moléculas e sobre software, receptivamente), de forma a maximizar o lucro líquido de impostos.

Neste trabalho pretendemos focar a nossa análise sobre a formação do preço de transferência de um bem intangível. Os ativos intangíveis exigem uma análise diferente da análise feita para ativos tangíveis porque são de mais difícil valoração e também porque são a chave do sucesso comercial especialmente nas indústrias criativas e tecnológicas. (Abdallah e Maghrabi, 2009).

Abdallah e Maghrabi (2009) e Abdallah e Murtuza (2006) distinguem três tipos de propriedade dos ativos intangíveis. O primeiro é referente à propriedade centralizada, detida por uma multinacional, que cede a utilização do seu ativo intangível a partir de contrato de licenciamento efetuado com as subsidiárias que, em contrapartida de pagamento de um *royalty*, adquirem o direito de usufruto do ativo intangível em causa. A principal questão é a definição do *royalty* de plena concorrência.

Estes mesmos autores afirmam que o segundo tipo de propriedade traduz-se numa propriedade distribuída. Nesse tipo de propriedade as partes relacionadas, as subsidiárias e centros de atividades, fazem um acordo de partilha dos custos de I&D (APC) sobre o ativo intangível a desenvolver e, depois, os *royalties* são distribuídos proporcionalmente. Agora, para as autoridades tributárias a questão da definição do imposto a pagar prende-se não só com o valor dos *royalties* mas também com a distribuição dos custos de I&D pelos diversos participantes no acordo.

E por último, Abdallah e Murtuza (2006) e Abdallah e Maghrabi (2009) referem propriedade geográfica ou regional. Um grupo de subsidiárias estrangeiras de uma multinacional organiza-se em função da região geográfica (ou em função de aplicabilidade de produto) e escolhem ter uma subsidiária operacional por região detentora de ativo intangível nessa região a quem são imputados os custos de I&D e as posteriores *royalties*. Desse modo, em cada região existe uma subsidiária que faz parte de APC e que cede a utilização do ativo intangível a partir de contrato de licenciamento às outras subsidiárias de região.

As diretivas da OCDE sobre os preços de transferência são baseadas no conceito de *arm's length principle* que afirma que as transações entre partes relacionadas (subsidiárias de uma multinacional) são consideradas admissíveis no caso de partes não relacionadas (empresas em concorrência) terem transações idênticas. Para estes casos as autoridades fornecem *guidelines* para implementação prática do *arm's length principle*, mais precisamente o *benchmark* (que são termos de comparação como, por exemplo, o lucro médio de um setor de atividade) para o preço de transferência observado nas transações ocorridas entre partes não relacionadas (*Guidelines* da OCDE).

Será importante ter em conta que o preço de transferência prescrito teoricamente (e.g., custo marginal, Hirshleifer, 1956) não é idêntico ao preço de transferência obtido na implementação prática dos *Guidelines* da OCDE (Maruster, 2013).

Sendo certo que, no caso de haver um mercado concorrencial comparável, os preços de transferência deverem ser os preços de mercado, a literatura teórica sobre as implicações fiscais de preços de transferência foca-se, maioritariamente, nas situações em que o preço de transferência de mercado de plena concorrência não é observado

(Maruster, 2013). Desse modo, os autores deduzem modelos que permitem relacionar o preço de transferência com a forma de governação da empresa (Holmstrom e Tirole, 1991; Helpman e *al.*, 2004; Antras e Helpman, 2006).

Sorensen (2003), Venâncio (2009), Gomes (2011), Soares de Almeida (2011), Fonseca da Silva (2013) usam metodologia empírica de determinação dos preços de transferência sobre *arm's length principle*. Sem pôr em causa a relevância e interligação entre a abordagem teórica e os trabalhos empíricos, porque o nosso trabalho tem limitações de extensão e conteúdo por ser uma tese de mestrado e porque queremos desenvolver mais a nossa capacidade de recolha, tratamento e compreensão dos dados empíricos, no nosso trabalho vamos favorecer a metodologia empírica seguida por Soares de Almeida (2011).

Desse modo, em termos metodológicos procedeu-se ao estudo de caso de uma empresa portuguesa, subsidiária de um Grupo internacional do setor alimentar. O objetivo do nosso estudo é averiguar se o preço de transferência praticado no bem intangível em questão é substancialmente idêntico àquele que seria praticado entre entidades independentes e, desse modo, concluir ou não se o princípio de plena concorrência está a ser respeitado na empresa em questão. Por questões de confidencialidade não é possível identificar a empresa.

Para o efeito, a estratégia seguida para identificar entidades independentes e funcionalmente comparáveis às atividades desenvolvidas pela nossa empresa foi a consulta da base de dados *Lexis Nexis Material Contracts*. Agradeço à PwC que me permitiu o acesso aos dados.

Assim, com base na informação financeira recolhida e tratada, tornou-se possível a apresentação do intervalo de percentagens de *royalties* praticados por empresas independentes e funcionalmente comparáveis à empresa-alvo de estudo, ou seja, o intervalo de preços de concorrência para taxas de licenciamento de intangíveis comparáveis.

Relativamente aos *royalties* praticados entre a subsidiária portuguesa e o Grupo, verificou-se que o respetivo valor corresponde ao valor da mediana do intervalo de plena concorrência, confirmando-se assim o cumprimento do *arm's length principle*.

Comparando com a literatura, as nossas conclusões vão no mesmo sentido de Soares de Almeida (2011) que opta pelo método de preço comparável de mercado, igual ao usado por nós mas que usa a base de dados Amadeus e de Fonseca da Silva (2013) que recorre ao método do preço de revenda minorado e que usa a base de dados de Bureau Van Dijk's (SABI). Obtermos resultados semelhantes aos de Soares de Almeida (2011) e de Fonseca da Silva (2013) usando dados e metodologia diferentes indica que os nossos resultados são robustos e que podem ser, numa certa medida, generalizados. Assim, podemos afirmar com alguma confiança que as subsidiárias que operam em Portugal não usam os preços de transferência para "fugir" às suas obrigações fiscais.

No final do nosso trabalho estendemos o nosso trabalho no sentido de compreendermos como os países podem usar as regras de aceitação dos preços de transferência na atração do IDE. No contexto de um modelo matemático demonstramos que os países podem recorrer a relaxação da regulação de aceitação dos preços de transferência como alternativa aos instrumentos habitualmente usados: incentivos fiscais, *tax holidays*, subsídios à produção, condições atrativas de tributação, entre outros. Estudamos o caso de uma empresa detentora de um bem intangível, design / marca, que se encontra perante a escolha da localização da sua fábrica entre dois países com diferenças na capacidade tecnológica que se traduzem em custos de produção diferentes.

No nosso modelo concluímos que a relaxação da regulação de aceitação dos preços de transferência com a ajuda da intermediação de um paraíso fiscal pode ser um instrumento fiscal capaz de atrair IDE desde que 1) o desenvolvimento da marca / design seja uma parte importante na estrutura de custo do bem final e se 2) o incremento nos custos de produção de deslocalizar a produção do país mais desenvolvido para o país menos desenvolvido não seja muito grande (em comparação com o *royalty* normalmente pago no mercado por uma marca / design semelhante). Os nossos resultados parecem estar de acordo com a evidência empírica.

Este trabalho encontra-se organizado da seguinte forma:

No 1.º Capítulo apresenta-se o enquadramento legal que regulamenta os preços de transferência em Portugal, mais especificamente delinea os possíveis métodos de determinação de preços de mercado, define os acordos de partilha de custos intragrupo,

pronuncia-se sobre a natureza dos ativos intangíveis, clarifica a distinção entre serviços intragrupo e contratos de *know-how* e da sua respetiva remuneração, entre demais questões levantadas.

No 2.º Capítulo, discute-se a metodologia que vamos usar na fixação do preço de transferência sobre o ativo intangível de uma subsidiária portuguesa de um Grupo internacional do setor alimentar. Como a determinação do preço de transferência de plena concorrência pressupõe a existência de comparabilidade entre os termos e condições de uma operação vinculada e os termos e condições de uma operação realizada entre partes independentes, temos que examinar os fatores de comparabilidade listados na lei. Desse modo, levantamos a estratégia de negócio seguida pela empresa, delineamos as funções exercidas pela empresa, fazemos a descrição de condições de remuneração do bem intangível, bem como caracterizamos o ativo intangível em causa. Por fim, selecionamos e aplicamos o método de determinação do preço de mercado mais apropriado à operação desenvolvida. Identificados as comparáveis e o intervalo de plena concorrência, comparamos os resultados obtidos pela subsidiária portuguesa na operação vinculada com o intervalo de plena concorrência o que permite, por sua vez, tirar as devidas conclusões sobre o cumprimento de *arm's length principle*.

No 3.º Capítulo, desenvolvemos um modelo para compreendermos a razão de os países aceitarem os paraísos fiscais como intermediação nas transações entre subsidiárias de multinacionais e, associado a isto, como o relaxamento da regulamentação da aceitação de um preço de transferência de um bem intangível pode ser usado por um país tecnologicamente menos avançado (e com custos de produção mais elevados) para atrair IDE.

No 4.º Capítulo apresentamos as conclusões do nosso trabalho.

1 Enquadramento Normativo dos Preços de Transferência

Este capítulo tem como objetivo fornecer um resumo comentado da legislação que regulamenta os Preços de Transferência, nomeadamente, a prevista no artigo 63.º do Código do IRC e na Portaria n.º 1446 - C/2001, de 21 de Dezembro. Sempre que necessário, e conforme o Preâmbulo da Portaria, foram seguidas as recomendações e orientações emitidas pela OCDE nesta matéria. Usamos Gouveia (2007), Fonseca da Silva (2013, pp. 8-21) e Silva (2013, pp. 16-21) como base da organização do capítulo.

1.1 Princípio da plena concorrência

O n.º 1 do artigo 63.º do Código do IRC estipula que “nas operações comerciais, incluindo, designadamente, operações ou séries de operações sobre bens, direitos ou serviços, bem como nas operações financeiras, efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis”.

Visto isso, um dos primeiros passos é a definição das diversas situações nas quais as duas entidades se enquadram em relações especiais. O n.º 4 do Artigo 63.º do CIRC considera que existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que “uma tem o poder de exercer, directa ou indirectamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra”. A legislação portuguesa tipifica um conjunto de situações de relações especiais de que nos vamos limitar à relação considerada como a mais importante para o nosso caso (pois a empresa X que vamos tratar é detida directamente pela casa-mãe, ver, Capítulo 2): “uma entidade e os titulares do respectivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, directa ou indirectamente, uma participação não inferior a 10 % do capital ou dos direitos de voto” (CIRC, Art.º 63 n.º 4.º al. a).

O princípio subjacente à regulamentação dos preços de transferência é o princípio da plena concorrência que é enunciado no relatório da OCDE de 1979 nos seguintes termos: “*price which would have been agreed upon between unrelated parties engaged*

in the same or similar transactions under the same or similar conditions in the open market (hereafter referred to as "arm's length prices")" (OCDE, 1979, pp. 7).

Este princípio é aplicável às

- “Operações vinculadas realizadas entre sujeito passivo de IRC ou de IRS e uma entidade não residente;
- Operações realizadas entre uma entidade não residente e um seu estabelecimento estável, incluindo as realizadas entre um estabelecimento estável situado em território português e outros estabelecimentos estáveis da mesma entidade situados fora deste território; e
- Operações vinculadas realizadas entre entidades residentes em território português sujeitos passivos do IRC ou IRS” (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 2.º).

Existem vários métodos relativamente à determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados conforme aplicação do princípio da plena concorrência. O sujeito passivo deverá optar pelo método que se revelar como o mais apropriado conforme cada caso específico. Para este efeito, o processo da escolha deve ter em conta a adequação do método considerando i) a natureza da operação em questão, ii) a disponibilidade de informação sobre as comparáveis independentes necessária para aplicar o método, iii) o grau de comparabilidade entre as operações de duas entidades relacionadas e entidades independentes incluindo a fiabilidade dos ajustamentos de comparabilidade que serão necessários na eliminação de diferenças materiais entre elas (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.2).

1.2 Métodos de determinação dos preços de mercado

O princípio da plena concorrência para as operações vinculadas deve ser determinado invocando um dos métodos especificados na regulamentação de preços de transferência:

- Método do preço comparável de mercado (*Comparable Uncontrolled Price Method*);
- Método do preço de revenda minorado (*Resale Price Method*);
- Método do custo majorado (*Cost Plus Method*);
- Método do fracionamento do lucro (*Profit Split Method*);
- Método da margem líquida da operação (*Transactional Net Margin Method*); ou
- Outro método apropriado aos factos e às circunstâncias específicas de cada operação (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 4.º).

1.2.1 Método do preço comparável de mercado (MPCM)

O MPCM compara o preço cobrado na transação entre as entidades vinculadas com o preço cobrado na transação semelhante entre entidades independentes em circunstâncias comparáveis. Se existir diferença entre os preços isso indica que o preço praticado na transação entre entidades relacionadas não cumpre princípio da plena concorrência e deverá ser alterado para o preço vigente no mercado entre entidades independentes. (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.13).

"A adoção do MPCM requer o grau mais elevado de comparabilidade com incidência tanto no objeto e demais termos e condições da operação como na análise funcional das entidades intervenientes" (Portaria n.º 1446-C/2001, Art.º 6.º n.º 1).

O MPCM poderá ser utilizado nas seguintes situações:

- “Quando o sujeito passivo ou uma entidade pertencente ao mesmo grupo realiza uma transação da mesma natureza que tenha por objecto um serviço ou produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos e condições substancialmente idênticos, com uma entidade independente no mesmo ou em mercados similares;

- Quando uma entidade independente realiza uma operação da mesma natureza que tenha por objecto um serviço ou um produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos e em termos e condições substancialmente idênticos no mesmo mercado ou em mercados similares” (Portaria n.º 1446-C/2001, Art.º 6.º n.º 2).

O MPCM é o método mais direto e fiável desde que seja possível obter dados sobre as operações comparáveis em mercado aberto. (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.14).

1.2.2 Método do preço de revenda minorado (MPRM)

O MPRM é utilizado para averiguar se o princípio da plena concorrência está a ser cumprido nas transações de revenda. Neste caso, estamos perante a compra do objeto da transação por uma entidade à sua entidade relacionada para posterior revender a uma entidade independente. O preço de revenda é composto por uma margem bruta aplicada sobre este, que corresponde ao mínimo que o revendedor exigirá para estar disposto a vender o objeto de transação, mais todas as outras despesas operacionais incorridas com o objeto de transação tendo em conta as funções desempenhadas, ou seja, os ativos utilizados e os riscos suportados (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.21).

Ao comparar as margens brutas obtidas na transação entre entidades relacionadas e entidades independentes comparáveis poderá aperceber-se se o preço de transferência praticado na transação entre entidades relacionadas cumpre o preço da plena concorrência (comparáveis externas). A margem bruta praticada pela entidade poderá ser determinada a partir da margem bruta que a mesma entidade iria obter se comprasse à entidade independente (comparáveis internas) (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.22).

No caso de operações não serem totalmente comparáveis deverá haver lugar aos ajustamentos necessários para eliminar todas as diferenças materiais que impactam na margem bruta (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 7.º, n.º 4).

1.2.3 Método do custo majorado (MCM)

O MCM poderá ser utilizado nas transações realizadas entre duas entidades relacionadas com o fim de perceber se o preço praticado pelo fornecedor está conforme o princípio da plena concorrência. Aos custos incorridos pelo fornecedor na produção do objeto da

transação é acrescida uma margem bruta (*cost plus markup*) de mercado adequada a luz de funções desempenhadas e condições de mercado existentes. O somatório assim obtido traduzirá o preço da plena concorrência (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.39).

Desse modo, a margem bruta praticada pelo fornecedor deverá ser definida a partir da margem bruta que esse fornecedor iria obter numa transação com uma entidade independente (comparável interna). No caso de não ser possível quantificar o *markup* usando transações do mesmo tipo, o fornecedor poderá recorrer à margem bruta utilizada pelas entidades independentes numa transação comparável (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.40).

No caso de operações não serem totalmente comparáveis deverá haver lugar aos ajustamentos necessários para eliminar todas as diferenças materiais que impactam na margem bruta (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 8.º, n.º 3).

1.2.4 Método do fracionamento do lucro (MFL)

O MFL consiste na repartição dos lucros obtidos pelas entidades que contribuíram para a geração desses lucros. É o método utilizado no caso de não haver comparáveis de mercado (externas ou internas) por causa da unicidade da operação/projeto em causa ou no caso não ser passível atribuir o lucro diretamente a uma das partes por causa da elevada integração das operações (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.108 – 2.109).

Sobre o MFL os lucros gerados pelas entidades relacionadas devem ser repartidos conforme a repartição de lucros que as empresas independentes teriam feito numa transação semelhante. Em geral, os lucros a serem repartidos e os critérios de repartição devem ser consistentes com uma análise funcional da transação em análise considerando não só a alocação de recursos como também dos riscos entre as entidades. A repartição tem que ser consistente com aquilo que seria feito entre entidades independentes em circunstâncias semelhantes, serem consistentes com a abordagem de fracionamento de lucro acordada (análise de contributo de cada entidade, análise residual, etc.) e, por fim, serem mensuráveis de forma fidedigna (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.116).

Para além de fracionamento de lucro baseado nas contribuições de cada entidade tendo em consideração as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos, é admitida uma alternativa na aplicação do MFL, que compreende duas fases:

- a) “Na primeira, a cada uma das entidades intervenientes é atribuída uma fracção do lucro global que reflecta a remuneração apropriada susceptível de ser obtida com o tipo de operações que realiza, determinando-se a partir de dados comparáveis sobre as remunerações normalmente obtidas por entidades independentes quando realizam operações similares e tendo em consideração as funções exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos, podendo ser usado, para este efeito, qualquer dos restantes métodos;
- b) Na segunda, procede-se ao fraccionamento do lucro ou do prejuízo residual entre cada uma das entidades, em função do valor relativo da sua contribuição, tendo em conta as funções relevantes exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos e recorrendo, para o efeito, à informação externa disponível que forneça indicações sobre o modo como partes independentes repartiriam o lucro ou o prejuízo em circunstâncias similares, sendo o lucro assim atribuído utilizado para determinar o preço” (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 9.º, n.º 3).

1.2.5 Método da margem líquida da operação (MMLO)

O MMLO compara a margem de lucro líquida obtida por uma entidade relativamente a uma base (custos, vendas, ativos) numa transação com uma entidade relacionada com a margem de lucro líquida obtida com a mesma base entre independentes numa transação comparável. Ou seja, trata-se de definir um indicador de lucro líquido que será comparado na transação entre relacionados e na transação entre independentes no caso de comparáveis externas. No caso de existirem dados sobre comparáveis internas, o indicador de lucro líquido escolhido deverá ser comparado com o resultado do mesmo indicador que a entidade sob análise obteria em transações com uma entidade independente (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.58).

O MMLO funciona por forma análoga à MPRM e MCM, ou seja, as condições necessárias de comparabilidade entre funções desempenhadas, ativos detidos e riscos incorridos e condições de mercado devem estar cumpridas (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.58).

A ideia de ajustar a margem de lucro líquido por forma a garantir a comparabilidade é reforçada na Portaria 1446-C/2001: "sempre que as operações ou as empresas nelas intervenientes não sejam comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes e as diferenças identificadas produzam um efeito significativo na margem de lucro líquido das operações, o sujeito passivo deve fazer os ajustamentos necessários para eliminar tal efeito, por forma a determinar a margem de lucro líquido ajustada, correspondente à de operação não vinculada comparável" (Portaria n.º 1446-C/2001, Art.º 10.º, n.º 3).

A vantagem de utilização do MMLO recai na sua menor sensibilidade às diferenças que podem afetar a transação comparativamente com os preços utilizados no MPCM. Em comparação com os métodos que comparam as margens brutas (MPRM e MCM), o MMLO é mais tolerante relativamente a algumas diferenças funcionais que possam vir a existir. Quando estamos a lidar com as margens brutas, essas podem não refletir as diferenças funcionais, enquanto que a margem líquida traduz com maior precisão as diferenças funcionais. Outras das vantagens da utilização da margem líquida é sua maior comparabilidade relativamente à margem bruta dado que a margem bruta pode sofrer de diferença de apuramento em função do país e do regime contabilístico adotado o que já não acontece com a margem líquida (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.62).

1.3 Acordos de partilha de custos

O N.º 2 do Artigo 11.º da Portaria n.º 1446-C/2001 de 21 de Dezembro de 2001 determina que um acordo de partilha de custos será "quando duas ou mais entidades acordam em repartir entre si os custos e os riscos de produzir, desenvolver ou adquirir quaisquer bens, direitos ou serviços, de acordo com o critério da proporção das vantagens ou benefícios que cada uma das partes espera vir a obter da sua participação no acordo, nomeadamente do direito a utilizar os resultados alcançados em projetos de investigação e desenvolvimento sem o pagamento de qualquer contraprestação adicional".

A aplicação do princípio da plena concorrência "determina a existência de uma relação de equivalência entre o valor da contribuição imposta a cada uma das partes no acordo e o valor da contribuição que seria imposta ou aceite por uma entidade independente em condições comparáveis" (Portaria n.º 1446-C/2001, Art.º 11.º, n.º 2).

"A quota-parte nas contribuições totais que é da responsabilidade de cada participante deve ser equivalente à quota-parte que lhe for atribuída nas vantagens ou benefícios globais resultantes do acordo, avaliada através de estimativas dos rendimentos adicionais a auferir no futuro ou das economias de custos que se espera obter" (Portaria n.º 1446-C/2001, Art.º 11.º n.º 3).

Neste contexto, as orientações da OCDE referem dois tipos de benefícios destes acordos:

- Os benefícios e ganhos passíveis de ser avaliados de forma antecipada e direta; e
- Os benefícios e ganhos que possuem uma natureza incerta (por exemplo: I&D) (OCDE, 2010, cap. VIII, par. 8.4).

Sendo que não existe um método universal que determine a retribuição pela quota-parte de cada participante, o objetivo do legislador é tornar possível estimar os benefícios expectáveis de serem obtidos por todos os participantes e alocar as contribuições proporcionalmente (OCDE, 2010, cap. VIII, par. 8.19).

No caso de não ser possível uma avaliação direta e individualizada das contrapartidas, deverá ser utilizada uma chave de repartição apropriada que tenha em conta a natureza da atividade objeto do acordo e um indicador que reflita de forma adequada as vantagens ou benefícios esperados nomeadamente o volume de negócios, os custos com o pessoal, o valor acrescentado ou o capital investido (OCDE, 2010, cap. VIII, par. 8.19).

No caso dos custos com I&D partilhados e cujo fim é o desenvolvimento de nova linha de produtos ou de processos, pode ser utilizada a percentagem sobre as futuras vendas ou volumes de negócio obtidos ou estimativa dos *royalties* a serem obtidas pela emissão de licença com novo processo (OCDE, 2010, cap. VIII, par. 8.21).

De acordo com o princípio da plena concorrência, o valor do benefício apurado segundo a contribuição feita por cada participante deverá ser consistente com o valor que uma entidade independente obteria em circunstâncias comparáveis.

Na determinação da retribuição paga pela quota-parte nas contribuições totais no seguimento do supra referido deverá atender-se às seguintes especificidades de tipo de acordo de partilha de custos. Assim, se estiver em causa o desenvolvimento conjunto de um bem intangível, cada participante receberá os direitos respetivos sobre o bem desenvolvido e, no caso de um dos participantes ficar detentor legal da totalidade do bem, em termos económicos todos os participantes continuarão a ter os mesmos direitos que teriam se a propriedade do bem fosse repartida. Assim, não existe a obrigatoriedade de pagamento de *royalties* pela utilização do bem desenvolvidos de forma conjunta desde que a contribuição do participante seja equivalente ao usufruto posterior (OCDE, 2010, cap. VIII, par. 8.6).

É importante que o processo de avaliação tenha em consideração todas as contribuições feitas pelos participantes incluindo, entre outros, edifícios, maquinaria, prestação de serviços de monitorização e controlo e funções administrativas, (OCDE, 2010, cap. VIII, par. 8.16).

1.4 Ativos intangíveis

A maioria dos países europeus não apresenta uma definição exata de ativo intangível fazendo referência à definição fornecida pelas orientações de OCDE: “*rights to use industrial assets such as patents, trademarks, trade names, designs or models, literary and artistic property rights, and know-how and trade secrets*” (OCDE, 2010, cap. VI, par. 6.2).

Desse modo, as *Guidelines* da OCDE não definem o conceito exacto e limitam-se a enumerar uma lista de exemplos. Segundo a definição dada pela norma contabilística e de relato financeiro n.º 6, um ativo intangível é "um ativo não monetário identificável sem substância física" (NCRF 6, par. 8).

As *Guidelines* da OCDE de 2010 distinguem dois grandes tipos de ativos intangíveis: *commercial intangibles* e *marketing intangibles*. *Commercial intangibles* dizem respeito a patentes, *know-how*, *design* e modelos de negócio, cujo último fim seja a produção de bens ou fornecimento de serviços. *Marketing intangibles* é um tipo específico de *commercial intangibles*, sendo em menor grau transacionáveis (OCDE, 2010, cap. VI, par. 6.3 e 6.4).

Para introduzir maior claridade ao conceito é necessário referir que os ativos intangíveis transacionáveis são criados com base nas atividades de investigação e desenvolvimento, acarretando risco e afetação de recursos no seu desenvolvimento. O seu detentor procura recuperar o investimento realizado no seu desenvolvimento e obter ganhos a partir de venda de produtos, contrato de serviços ou acordos de licenciamento. Enquanto que os *marketing intangibles* correspondem a marcas, listas de clientes, redes de distribuição, imagem, símbolos e logótipos que auxiliam a venda de bens ou fornecimento de serviços. O valor dos *marketing intangibles* depende de fatores como reputação e credibilidade da marca conseguidas pela qualidade dos bens ou serviços observada no passado, o valor de mercado dos bens ou serviços e a natureza de direitos legais existentes.

Para efeitos de análise em termos fiscais as *Guidelines* distinguem as seguintes situações:

- Licenciamento: a empresa que exerce as atividades de investigação e desenvolvimento recupera as despesas efetuadas no ato de licenciamento da patente, onde cede à nova entidade a exclusividade dos direitos de usufruto do mesmo e o poder de vender este direito a uma terceira parte. A empresa inicial recebe como contrapartida uma compensação pelo direito cedido de exploração das patentes ou do know-how;
- Acordos de partilha de custo: a empresa que exerce atividades de investigação e desenvolvimento exige uma participação nas despesas de investigação e desenvolvimento já suportadas (OCDE, 2010, cap. VI, par. 6.3).

Conforme a diretiva 2003/49/CE há o pagamento de compensação recebida em contrapartida da utilização de direitos de autor, patentes, marcas registadas, desenhos ou modelos, planos, fórmulas, ou processos secretos, ou em contrapartida de informações relativas à experiência adquirida no domínio industrial, comercial ou científico, denominada de *royalty* (Diretiva 2003/49/CE, Art. 2.º al. b).

Existe maior preocupação na definição do valor do *royalty* no contexto intragrupo porque é mais suscetível de ser utilizada para causar erosão na base tributável das empresas multinacionais. O preço praticado pela disponibilização de ativo intangível por uma entidade proprietária desse ativo à outra no seio de Grupo económico, deverá ser igual ao que seria praticado, em circunstâncias semelhantes, a uma entidade independente, garantindo assim o cumprimento de *arm's length principle* (OCDE, 2010, Cap. VI, par. 6.13).

Dado ao carácter especial dos ativos intangíveis existe uma dificuldade na identificação de comparáveis externos, o que dificulta, por sua vez, a aplicação do princípio da plena concorrência. No caso de licenças, no caso de existência de dados comparáveis externos é possível recorrer ao método comparável de mercado (OCDE, 2010, Cap. VI, par. 6.23).

Associado ao conceito de transferência de tecnologia surgem conceitos de contratos de prestação de serviços técnicos e contratos de know-how. Segundo a OCDE, em contraposição aos contratos de *know-how*, os contratos de prestação de serviços técnicos

não devem ser qualificados como *royalties* mas sim como prestação de serviços intragrupo (OCDE, 2010, cap. VI, par. 6.18).

1.5 Serviços Intragrupo

O artigo 12.º da Portaria n.º 1446-C/2001 define que “há acordo de prestação de serviços intragrupo quando uma entidade membro de um grupo disponibiliza ou realiza para os outros membros do mesmo um amplo conjunto de actividades, designadamente de natureza administrativa, técnica, financeira ou comercial”.

Com a aplicação do princípio da plena concorrência é necessário garantir que “a atividade prestada constitua um serviço com valor económico que justifique, para o membro do grupo que dele é destinatário, o pagamento de um preço ou a assunção de um encargo que este estaria disposto a pagar ou a assumir em relação a uma entidade independente ou ainda a realização de uma atividade a executar para si próprio” (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 12.º n.º 2).

Neste contexto, as orientações da OCDE referem dois problemas fundamentais na análise da fixação dos preços de transferência de serviços intragrupo:

- Avaliação da efetiva prestação dos serviços em questão; e
- Avaliação da conformidade dos preços dos serviços ao princípio da plena concorrência (OCDE, 2010, cap. VII, par. 7.5).

Em caso afirmativo, há a necessidade de confirmar se, em circunstâncias similares, uma empresa independente estaria disposta a pagar a uma outra empresa independente para executar esta atividade ou se ela própria a teria executado internamente (OCDE, 2010, cap. VII, par. 7.6).

Se a empresa não estiver disposta a pagar a uma outra empresa independente para executar tal atividade ou a executá-la internamente, então, em regra, tal atividade não deverá ser considerada como um serviço intragrupo de acordo com o princípio da plena concorrência (OCDE, 2010, cap. VII, par. 7.8).

Neste sentido, a entidade recipiente dos serviços deverá assegurar-se de que não existe duplicação dos mesmos quer pelo facto de essas funções serem desempenhadas internamente quer pelo facto de já serem adquiridas a uma entidade externa (independente ou não). Caso tal não se verifique, as Autoridades Fiscais podem questionar a dedutibilidade destes custos procedendo a uma correção desfavorável para a empresa (OCDE, 2010, cap. VII, par. 7.11).

Fundamentar e documentar adequadamente o valor dos serviços prestados / adquiridos a entidades relacionadas revela-se essencial também para a corroboração da natureza das operações em questão, porquanto a imprecisão da sua descrição muitas vezes abarca operações de carácter diferente (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 16.º n.º 2).

Na determinação da retribuição paga pelos serviços prestados intragrupo e no seguimento do supra referido deverá atender-se aos seguintes métodos:

- Método de Faturação Direta – o método de imputação direta aplica-se quando estamos na presença de custos diretos e consequentemente individualizáveis e imputáveis diretamente às entidades destinatárias respetivas, isto é, quando estamos perante faturação direta de serviços específicos (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 12.º n.º 5).
- Método de Faturação Indireta – nos casos em que não for possível a aplicação do método de imputação direta, deverá ser aplicado o método indireto. Assim, na presença de custos indiretos, estes devem ser imputados às respetivas entidades beneficiárias, segundo uma chave de repartição apropriada que traduza a quota-parte do valor dos serviços atribuível a cada uma das entidades destinatárias e que permita obter um custo análogo ao que entidades independentes estariam dispostas a aceitar em operação não vinculada comparável (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 12.º n.º 6).

Neste contexto, "a chave de repartição deve ser construída com base em indicadores que reflitam de forma adequada a natureza e a utilização dos serviços prestados, podendo ser aceites, designadamente, o volume de vendas, o número de colaboradores, as

despesas com o pessoal e as unidades produzidas ou vendidas" (Portaria n.º 1446-C/2001, Art. 12.º n.º 7).

Dado que todos os serviços deverão ser cobrados de acordo com um preço justo de mercado, qualquer montante relativo a uma prestação de serviço deverá ser suportado por uma expectativa identificável e razoável de um benefício futuro gerado. É neste contexto que a aplicação de um método indireto deverá considerar a realidade do destinatário do serviço, ou seja, se o critério de imputação adotado faz sentido face à natureza da entidade recipiente.

Deverá igualmente conter mecanismos de proteção que inviabilizem a manipulação dos montantes imputáveis e seguir os princípios contabilísticos aplicáveis ao(s) contexto(s) em que produz(em) efeitos. Finalmente, o método selecionado deverá ser capaz de determinar montantes cobráveis proporcionais aos benefícios, gerados ou expectáveis, da entidade que adquire os serviços (OCDE, 2010, cap. VII, par. 7.23).

2 *Case study* de uma empresa do setor alimentar

Neste capítulo pretende-se prestar um contributo ao nível prático à problemática dos preços de transferência entre subsidiárias de uma multinacional. Será analisado o caso empírico de uma empresa subsidiária de um grupo económico com marca registada no setor alimentar. O nome de empresa não será revelado dado o caráter confidencial de algumas informações prestadas. Desta forma, a informação que apresentamos neste trabalho sobre o Grupo não pode ser fundamentada em fontes publicadas o que obriga a que, como é normal nestes casos, o leitor faça fé no que afirmamos. Em termos de simplificação, a empresa portuguesa subsidiária do Grupo será, doravante, denominada por Empresa X e o Grupo será denominado por Grupo Y ou simplesmente Grupo.

2.1 Descrição da Empresa

A Empresa X é uma sociedade integrada no Grupo Y que se dedica essencialmente à comercialização e distribuição dos produtos da marca do Grupo Y. A casa-mãe do Grupo definiu uma estrutura de negócio para as empresas distribuidoras que foi implementada em todos os países em que o Grupo tem distribuidoras para que existisse um modelo único de atuação para todas as empresas suas subsidiárias. Definida esta estrutura de negócio, o modelo de atuação é adaptado à realidade económica e fiscal de cada país.

No âmbito desta estratégia comum, a casa-mãe assegura a formação contínua das empresas subsidiárias, de modo a manter uma linha de atuação uniforme dentro do Grupo.

Em termos genéricos, a conceção e experimentação do negócio foram desenvolvidas pela casa-mãe.

A função comercial exercida localmente pelas várias empresas tem por base a formação contínua dada pelo Grupo.

A Empresa X é entendida pelo Grupo como um caso de sucesso comercial.

A Empresa X é uma entre as várias distribuidoras do Grupo Y e tem direito exclusivo no território português. A estrutura do Grupo reflete preocupações de carácter funcional. O Grupo é constituído por várias empresas, que se dedicam à comercialização e distribuição dos produtos em mercados geográficos específicos.

A estratégia do Grupo tem assentado na constituição de empresas que detêm o exclusivo da distribuição de produtos da marca Y no seu próprio país de modo a garantir a compatibilidade da natureza global do Grupo com uma atuação local que permita construir uma posição de liderança junto do consumidor final.

Neste contexto, a atividade desempenhada pela Empresa X consiste essencialmente na distribuição dos produtos marca Y no mercado português bem como na execução de estratégias comerciais e de marketing com o objetivo de consolidar a posição da empresa em Portugal.

2.2 Estratégia de negócio

A estratégia de negócio adotada pela Empresa X tem sido orientada por uma aposta permanente na qualidade do produto (posicionamento no segmento de gama alta). Face aos desenvolvimentos recentes menos favoráveis para o setor, a Empresa X tem adotado uma estratégia de negócio assente em:

- Permanente investimento na melhoria da qualidade do produto;
- Realização de ações de marketing que reforcem a presença da marca junto do consumidor;
- Investimento na diversificação do portfólio do produto.
- Investimento no reforço da posição da Empresa X no segmento de qualidade alta e de elevado valor acrescentado;
- Investimento na captação de novos clientes.

Adicionalmente, no atual contexto económico de crise, a estratégia da Empresa passa também por, de uma forma transversal aos demais objetivos estratégicos, uma redução e contenção significativa dos gastos operacionais.

2.3 Descrição de operações vinculadas, termos e preços

O Grupo Y é um fornecedor mundial de referência do produto Y. Empresa Z é uma empresa holding, que desenvolve as atividades inerentes às sociedades gestoras de participações sociais, situada em Genebra, Suíça. A holding Z tem 100% do capital social da Empresa X.

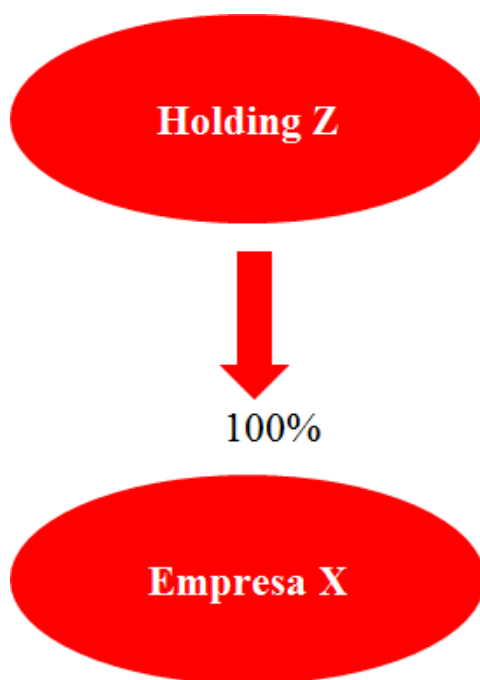


Figura 1 – Ilustração de relações especiais entre entidades X e Z

O ativo mais importante da holding Z é a propriedade da marca Y. Entre a Holding e a Empresa X é estabelecido um contrato de licenciamento de uso da marca Y de forma a legitimar a utilização pela Empresa X da marca para comercialização dos seus produtos.

Os bens comercializados são produzidos em empresas relacionadas com a holding Z e também por terceiros.

Através do contrato em questão, a holding Z autoriza a Empresa X a utilizar a marca em regime de exclusividade em determinado país (exclusividade geográfica que, no caso em estudo, abrange todo o território português) e a comercialização de todos os produtos da marca, incluindo licença para utilização do símbolo e sinais distintivos. Pela referida licença, a Empresa X paga à Holding Z uma contraprestação correspondente a 4% sobre o valor líquido das vendas dos produtos comercializados sob a marca Y. Importa referir que o valor líquido das vendas corresponde ao valor bruto das vendas subtraído dos encargos de transporte, de impostos, de descontos efetuados aos clientes e de gastos incorridos com as devoluções.

2.4 A metodologia adotada pela Empresa

Neste ponto, procedeu-se, à seleção do método mais adequado para a análise económica da operação relevante tendo em conta as diretrizes da Portaria 1446-C/2001 e, complementarmente, as orientações emitidas nas *Guidelines* de Preços de Transferência, OCDE (2010).

Na determinação do intervalo da plena concorrência no caso do licenciamento de propriedade intangível é possível recorrer ao MPCM, se o mesmo proprietário licenciar o uso do ativo intangível nas circunstâncias comparáveis às empresas independentes. A remuneração cobrada nas transações comparáveis entre entidades independentes de mesmo ramo também poderá ser uma referência válida. No caso de entidade relacionada prosseguir com sub-licenciamento das entidades independentes, também é possível utilizar forma adaptada de MPRM (OCDE, 2010, cap. VI, par. 6.23).

Na medida em que seja possível identificar operações comparáveis em mercado aberto, o MPCM constitui o meio mais direto e mais fiável de aplicação do princípio da plena concorrência. Desse modo, nesses casos o MPCM é preferível sobre todos outros métodos (OCDE, 2010, cap. II, par. 2.14).

Posto isto, foi necessário perceber se no caso em concreto existiu a disponibilidade de comparáveis internas ou externas que permitissem determinar o intervalo da plena concorrência para taxa de *royalty* a praticar no contrato de licenciamento de produtos alimentares.

Apesar de que o contrato de pagamento de *royalties* efetuado pela Empresa X em contrapartida pelo usufruto de marca Y não ter sido efetuado a nenhuma outra entidade independente e, por conseguinte, não existir informação interna que permitisse analisar a concordância da política de preços de transferência adotada com as regras estabelecidas no mercado (comparáveis internas), optou-se pelo MPCM porque existem contratos de licenciamento de marcas comparáveis ao celebrado pela Empresa X disponibilizados na base de dados MCD - *Lexis Nexis Material Contracts Database* (comparáveis externas).

2.5 Análise económica - Identificação de comparáveis

2.5.1 Avaliação do preço de plena concorrência

O preço de transferência (*royalties*) estabelecido entre a Empresa X e a Holding Z verificarão o preço de plena concorrência se os resultados das transações forem consistentes com os resultados que se obteriam se as referidas operações tivessem sido realizadas entre entidades independentes em operações idênticas e em circunstâncias comparáveis.

De forma a assumir uma abordagem pragmática e prudente, considerou-se que a taxa do *royalty* a praticar deverá enquadrar-se no intervalo interquartil, porque enquanto a medida da dispersão o intervalo inter-quartil contém metade das transações realizadas no mercado concorrencial.

2.5.2 Base de dados – MCD

De forma a avaliar se os *royalties* pagos pela Empresa X à Holding Z verificam o princípio da plena concorrência, efetuou-se uma pesquisa na base de dados comercial *Lexis Nexis Material Contracts Database* (MCD) no intuito de identificar contratos comparáveis de licenciamento de marcas¹.

Neste contexto, a pesquisa incidiu sobre acordos celebrados entre partes independentes relativos ao licenciamento de intangíveis relacionados com a indústria alimentar.

A base de dados *Lexis Nexis Material Contracts*, organizada pela *Disclosure Incorporated*, contém todos os acordos registados na *Security and Exchange Commission* (SEC) que é uma agencia federal norte americana, e mantém publicamente disponíveis e em suporte eletrónico mais de 40.000 cópias de acordos. Os acordos desde Abril de 1993 são atualizados diariamente. A SEC obriga todas as sociedades americanas cotadas em bolsa a preencher relatórios que incluem as suas condições financeiras, resultados das operações e todas as outras informações que possam ser relevantes para os investidores. Estes documentos são armazenados na base de dados

¹ Os dados usados não podem ser facultados porque a base de dados tem direitos de autor.

EDGAR Plus como documento autónomo permitindo uma pesquisa focalizada e recuperável.

2.5.3 Estratégia de pesquisa

Com vista a encontrar acordos comparáveis, foram conduzidas pesquisas na base de dados MCD.

Uma vez que o objetivo principal do estudo se centra em identificar contratos independentes celebrados por terceiros envolvendo o licenciamento de marcas alimentares, procurou-se incidir a pesquisa na indústria alimentar. Para refinar a pesquisa foram selecionados palavras indicativas de um acordo de licenciamento de marca de forma a rejeitar todos outros tipos de acordos disponíveis na MCD.

Contudo, um grande número de acordos tratava de transações distintas da operação objeto de análise, pelo que foram rejeitadas pela descrição disponibilizada na base de dados.

Foram rejeitados os acordos que continham unicamente um valor por unidade ou valores fixos de *royalties* e/ou não prevendo uma taxa de *royalties*, uma vez que não havia informação adequada para converter a informação da comissão numa taxa calculada como uma percentagem de vendas ou rendimentos. Esta fase de seleção é consumidora de tempo e o sucesso do procedimento está totalmente dependente da pessoa ter conhecimentos técnicos suficientes para identificar as transações que são realmente comparáveis.

2.5.4 Acordos independentes comparáveis

Após rejeitar os acordos que não eram comparáveis, a amostra final fica limitada a 14 acordos que, por sua vez, totalizam 30 observações comparáveis relativamente a taxa de *royalty* a praticar. Em alguns acordos são dadas distintas taxas de *royalty* em função de montante de vendas líquidas ou de número de anos. Os acordos que compõem a amostra final estão apresentados na Tabela 1.

Tabela 1 - Grupo final de acordos/observações comparáveis

Nº de acordo	Nº de observação	Licenciador	Licenciado	Descrições exportadas da base de dados	Produto	Taxa de <i>Royalty</i> (%)
1	1	Licensor 1	Licensee 1	Licensee will pay to Licensor royalties in an amount equal to a percentage of the Total Net Sales Value of Licensed Products sold, distributed or shipped by Licensee ("Royalties") as follows: Type of Sale - % of Net Sales Value: To Retailer in Territory Contract Year 1 - 5%.	Flavored Milk Drink	5,00
1	2	Licensor 1	Licensee 1	Licensee will pay to Licensor royalties in an amount equal to a percentage of the Total Net Sales Value of Licensed Products sold, distributed or shipped by Licensee ("Royalties") as follows: Type of Sale - % of Net Sales Value: To Retailer in Territory Contract Year 2- 5.5%.	Flavored Milk Drink	5,50
1	3	Licensor 1	Licensee 1	Licensee will pay to Licensor royalties in an amount equal to a percentage of the Total Net Sales Value of Licensed Products sold, distributed or shipped by Licensee ("Royalties") as follows: Type of Sale - % of Net Sales Value: To Retailer in Territory Contract Year 3 - 6%.	Flavored Milk Drink	6,00

Nº de acordo	Nº de observação	Licenciador	Licenciado	Descrições exportadas da base de dados	Produto	Taxa de <i>Royalty</i> (%)
1	4	Licensor 1	Licensee 1	Licensee will pay to Licensor royalties in an amount equal to a percentage of the Total Net Sales Value of Licensed Products sold, distributed or shipped by Licensee ("Royalties") as follows: Type of Sale - % of Net Sales Value: To Retailer in Territory when annualized gross sales reach \$90 million for a minimum period of 6 months - 7%.	Flavored Milk Drink	7,00
2	5	Licensor 2	Licensee 2	Running Royalties. Throughout the term (including Option Periods) of this Agreement, the Running Royalty shall be 5% of Net Sales of Royalty Bearing Products for the remainder of the term; provided, there shall be no Running Royalty during the period commencing on the date of this Agreement and ending one year after the first date that any Royalty Bearing Products are shipped by Licensee to customers.	Brownies and Toppings	5,00
3	6	Licensor 3	Licensee 3	ROYALTY RATES. LICENSEE agrees that it will pay to OWNER an amount equal to the percentage set forth on EXHIBIT 4 of all NET SALES of LICENSED ARTICLES made during the term of this Agreement and during any period of extension or renewal (hereinafter the "ROYALTY PAYMENTS"). EXHIBIT 4 (paragraph 3.1: ROYALTY RATE) Four percent (4%) of Net Sales	Fine Wine	4,00
4	7	Licensor 4	Licensee 4	The Running Royalty shall be 5% of Net Sales of Royalty Bearing Products	Cookies	5,00

Nº de acordo	Nº de observação	Licenciador	Licenciado	Descrições exportadas da base de dados	Produto	Taxa de <i>Royalty</i> (%)
4	8	Licensor 4	Licensee 4	The Running Royalty for years one and three shall be 7% of Net Sales of Royalty Bearing Products	Cookies	7,00
4	9	Licensor 4	Licensee 4	Through out the term (including Option Periods) of this Agreement the Running Royalty shall be 5% of Net Sales of Royalty Bearing Products	Cookies	5,00
4	10	Licensor 4	Licensee 4	Through out the term of this Agreement the Running Royalty shall be 5% of Net Sales of Royalty Bearing Products	Cookies	5,00
5	11	Licensor 5	Licensee 5	Throughout the term (including Option Periods) of this Agreement the Running Royalty shall be 3% of Net Sales of Royalty Bearing Products for years 1 and 2	Chocolate Chips	3,00
5	12	Licensor 5	Licensee 5	Throughout the term (including Option Periods) of this Agreement the Running Royalty shall be 5% of Net Sales of Royalty Bearing Products for the remainder of the term	Chocolate Chips	5,00
6	13	Licensor 6	Licensee 6	LICENSEE shall pay LICENSOR an amount equal to ten percent (10%) of Net Sales	Flavored Syrup	10,00
7	14	Licensor 7	Licensee 7	The royalty rate for all Products subject to this License Agreement will be 5% of the Licensee's net sales.	Biscuits and Crackers	5,00
8	15	Licensor 8	Licensee 8	(i) Licensee shall pay to Licensor royalties in an amount equal to the Net Sales of Licensed Products in each Year of this Agreement multiplied by the royalty rates set forth below: (a) Two Percent (2%) of Net Sales up to and including Twenty-Five Million Dollars (\$25,000,000);	Frozen Pizza	2,00

Nº de acordo	Nº de observação	Licenciador	Licenciado	Descrições exportadas da base de dados	Produto	Taxa de <i>Royalty</i> (%)
8	16	Licensor 8	Licensee 8	(i) Licensee shall pay to Licensor royalties in an amount equal to the Net Sales of Licensed Products in each Year of this Agreement multiplied by the royalty rates set forth below: (b) Three Percent (3%) of Net Sales over Twenty-Five Million Dollars (\$25,000,000) up to and including Fifty Million Dollars (\$50,000,000);	Frozen Pizza	3,00
8	17	Licensor 8	Licensee 8	(i) Licensee shall pay to Licensor royalties in an amount equal to the Net Sales of Licensed Products in each Year of this Agreement multiplied by the royalty rates set forth below: (c) Four Percent (4%) of Net Sales over Fifty Million Dollars (\$50,000,000) up to and including One Hundred Million Dollars (\$100,000,000);	Frozen Pizza	4,00
8	18	Licensor 8	Licensee 8	(i) Licensee shall pay to Licensor royalties in an amount equal to the Net Sales of Licensed Products in each Year of this Agreement multiplied by the royalty rates set forth below: (d) Five Percent (5%) of Net Sales over One Hundred Million Dollars (\$100,000,000).	Frozen Pizza	5,00
9	19	Licensor 9	Licensee 9	The parties agree that during all terms of this Agreement Licensee shall pay to Licensor a royalty on net sales in the amount of four (4%) percent on the first three and one-half million (\$3,500,000) dollars of Net Sales: and three (3%) percent thereafter.	Cookies and Crackers	4,00

Nº de acordo	Nº de observação	Licenciador	Licenciado	Descrições exportadas da base de dados	Produto	Taxa de <i>Royalty</i> (%)
9	20	Licensor 9	Licensee 9	The parties agree that during all terms of this Agreement Licensee shall pay to Licensor a royalty on net sales in the amount of four (4%) percent on the first three and one-half million (\$3,500,000) dollars of Net Sales: and three (3%) percent thereafter.	Cookies and Crackers	3,00
10	21	Licensor 10	Licensee 10	The parties agree that during all terms of this Agreement Licensee shall pay to Licensor a royalty on Net Sales in the following amounts: Four (4%) on the first three and one-half million (\$3,500,000)dollars of Net Sales: and three (3%) thereafter.	Cookies and Crackers	4,00
10	22	Licensor 10	Licensee 10	The parties agree that during all terms of this Agreement Licensee shall pay to Licensor a royalty on Net Sales in the following amounts: Four (4%) on the first three and one-half million (\$3,500,000)dollars of Net Sales: and three (3%) thereafter.	Cookies and Crackers	3,00
11	23	Licensor 11	Licensee 11	Licensee shall pay licensor at the times and in the manner provided herein a royalty at the rate of four percent (4%) of all net sales up to \$25,000,000and then at the rate of three percentage (3%) for all net sales above \$25,000,00	Beverages and Herbal Tea	4,00
11	24	Licensor 11	Licensee 11	Licensee shall pay licensor at the times and in the manner provided herein a royalty at the rate of four percent (4%) of all net sales up to \$25,000,000and then at the rate of three percentage (3%) for all net sales above \$25,000,00	Beverages and Herbal Tea	3,00

Nº de acordo	Nº de observação	Licenciador	Licenciado	Descrições exportadas da base de dados	Produto	Taxa de <i>Royalty</i> (%)
12	25	Licensor 12	Licensee 12	In the Third through Fifth License Years, Licensee shall pay Licensor a royalty in each such License Year of (i) one percent (1%) of annual Net Sales of Products in the Distribution Channels in the Territory with respect to sales of up to 500,000 Equivalent Cases of Product in any such License Year; and (ii) two percent (2%) of annual Net Sales of Products in the Distribution Channels in the Territory with respect to sales in excess of 500,000 Equivalent Cases of Product in any such License Year.	Popcorn	1,00
12	26	Licensor 12	Licensee 12	In the Third through Fifth License Years, Licensee shall pay Licensor a royalty in each such License Year of (i) one percent (1%) of annual Net Sales of Products in the Distribution Channels in the Territory with respect to sales of up to 500,000 Equivalent Cases of Product in any such License Year; and (ii) two percent (2%) of annual Net Sales of Products in the Distribution Channels in the Territory with respect to sales in excess of 500,000 Equivalent Cases of Product in any such License Year.	Popcorn	2,00

Nº de acordo	Nº de observação	Licenciador	Licenciado	Descrições exportadas da base de dados	Produto	Taxa de <i>Royalty</i> (%)
12	27	Licensor 12	Licensee 12	In the Third through Fifth License Years, Licensee shall pay Licensor a royalty in each such License Year of (i) one percent (1%) of annual Net Sales of Products in the Distribution Channels in the Territory with respect to sales of up to 2,250,000 Equivalent Cases of Product in any such License Year; and (ii) two percent (2%) of annual Net Sales of Products in the Distribution Channels in the Territory with respect to sales in excess of 2,250,000 Equivalent Cases of Product in any such License Year.	Popcorn	1,00
12	28	Licensor 12	Licensee 12	In the Third through Fifth License Years, Licensee shall pay Licensor a royalty in each such License Year of (i) one percent (1%) of annual Net Sales of Products in the Distribution Channels in the Territory with respect to sales of up to 2,250,000 Equivalent Cases of Product in any such License Year; and (ii) two percent (2%) of annual Net Sales of Products in the Distribution Channels in the Territory with respect to sales in excess of 2,250,000 Equivalent Cases of Product in any such License Year.	Popcorn	2,00
13	29	Licensor 13	Licensee 13	License Fee. For the use of the Licensed Technology and Licensed Trademarks, Licensee agrees to pay to Licensor a fee equal to two and one-quarter percent (2.25%) of the Net Sales (the "Percentage of Net Sales Method").	Agricultural Products and Pet Feed	2,25

Nº de acordo	Nº de observação	Licenciador	Licenciado	Descrições exportadas da base de dados	Produto	Taxa de <i>Royalty</i> (%)
14	30	Licensor 14	Licensee 14	Annual Royalty on the Net Sales of the products at the rate of 2% of annual net sales.	Coffee	2,00

2.5.5 Resultados obtidos no *benchmarking*

Em termos de informação relevante para a avaliação da justeza com que é determinado o preço de transferência, a partir da Tabela 2 construiu-se o seguinte resumo estatístico denominado por *benchmarking*:

Tabela 2 – Resultados do *Benchmarking*

Indicador de rentabilidade (30 Comparáveis)	Média	Mínimo	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Máximo
Taxas de <i>royalties</i>	4,09%	1,00%	3,00%	4,00%	5,00%	10,00%

2.5.6 Visualização gráfica de comparáveis

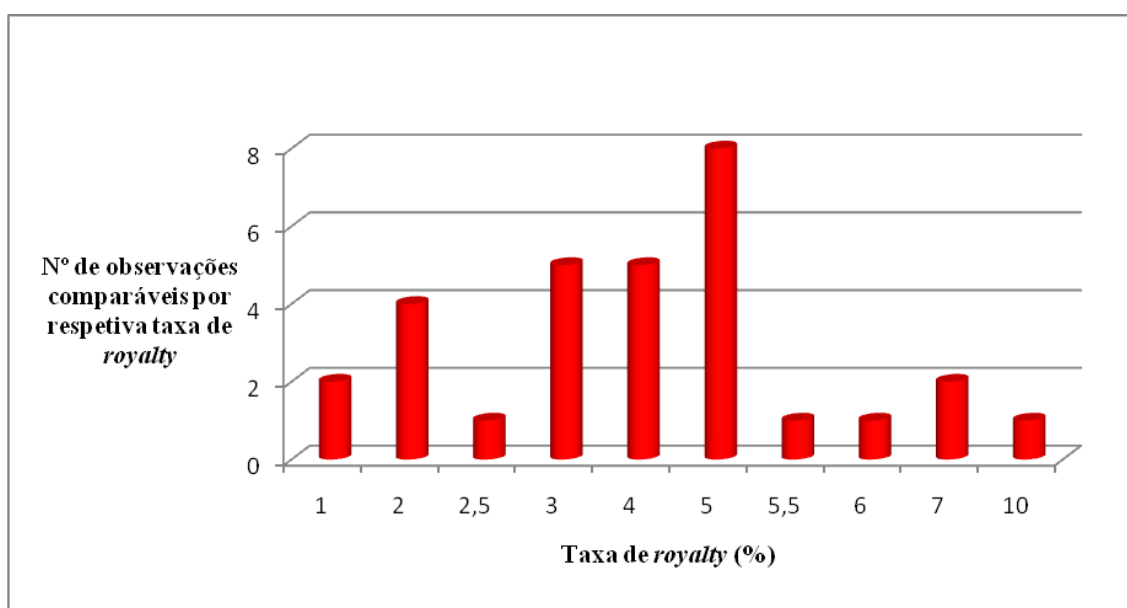


Figura 2 - Tendência das taxas de *royalty*

Desse modo, é possível visualizar na Figura 1 que a moda é igual à taxa de *royalty* de 5%, sendo maior do que a mediana e do que a média. Por sua vez, o coeficiente de variação ronda 48%, o que traduz que existe no mercado uma razoável variabilidade das taxas de *royalty*.

2.5.7 Preço de transferência no contexto desta operação

Relativamente aos *royalties* praticados entre a Holding Z e a Empresa X (4,00%), verifica-se que o valor é ligeiramente inferior ao valor médio praticado no mercado em acordos comparáveis (4,09%) e corresponde ao valor da mediana (4,00%) do intervalo de acordos comparáveis.

Dado que a fixação dos preços de transferência não é uma ciência exata, a aplicação do método ou dos métodos mais adequados conduz a um intervalo de valores (no nosso caso, entre 3,00% e 5,00%), todos eles com uma aplicabilidade equivalente. As diferenças entre os valores que compõem esse intervalo podem resultar do facto de a aplicação do princípio de plena concorrência não permitir, de um modo geral, senão uma aproximação às condições que seriam estabelecidas entre empresas independentes.

Apesar de ser possível que as empresas independentes que realizam operações comparáveis em circunstâncias idênticas não pratiquem exatamente o mesmo preço para a operação em causa, os diferentes pontos do intervalo talvez decorram mais do facto de nem todas as operações comparáveis analisadas apresentarem um grau próximo de comparabilidade. Por conseguinte, a determinação do preço da plena concorrência implica, forçosamente, uma componente interpretativa (OCDE 2010, cap. III, par. 3.55).

Desse modo, o intervalo de dispersão total, entre o mínimo e o máximo de valores para a taxa de *royalty* a praticar, deverá ser considerado como o de plena concorrência. Contudo salvaguardando-se e assumindo uma abordagem pragmática e prudente, considera-se que a taxa de *royalty* a praticar deverá enquadrar-se no intervalo interquartil, por forma a que possa ser afirmado que a política de preços de transferência levada a cabo na operação em análise cumpre, sem qualquer dúvida, o princípio da plena concorrência.

O preço de transferência nesta operação encontra-se assim dentro do intervalo de preços praticados por empresas comparáveis pelo que consideramos fundamentado o cumprimento do princípio da plena concorrência nesta operação. Desta forma concluímos com base nos dados disponíveis que a Empresa X, o Grupo Y e a Holding Z não usam os preços de transferência na gestão fiscal com o intuito de minimizar os lucros nos países com taxa de imposto superior e maximizar os lucros nos países com taxas de lucro inferiores.

3 O Uso de Preços de Transferência na Captação do IDE

Apesar de existirem acordos multilaterais para a determinação dos preços de transferência aceitáveis, observa-se em termos empíricos que a generalidade dos países permite que as multinacionais se esquivem parcialmente à tributação por meio do uso de paraísos fiscais como locais de intermediação das transações entre subsidiárias. Neste capítulo pretendemos demonstrar que o relaxamento da regulamentação quanto à aceitação do preço de transferência pode ser uma estratégia deliberada dos países tecnologicamente menos avançados com o objetivo de captar IDE com origem nos países tecnologicamente mais desenvolvidos.

3.1 Modelo

Vamos supor que existe uma empresa que produz o bem Y com o nível de qualidade QX o que traduz a existência de *Quality Ladders* no produto Y (e.g., Grossman e Helpman, 1991). A qualidade denomina-se por X e é, em si, um bem intermédio produzido pela empresa e traduz-se numa marca / design que pode ser transacionada no mercado pelo preço PT.

O país A é tecnologicamente mais avançado e é onde é produzido o bem X na quantidade QX. O bem X apenas pode ser produzido no país A porque precisa de mão-de-obra sofisticada criando assim empregos bem remunerados que as autoridades do país A pretendem promover. A função custo de X é quadrática o que, sem perda de generalidade, garante uma solução única e interior para X, onde V_x é uma constante.

$$C(QX) = V_x * QX^2 \quad (1)$$

O país B é tecnologicamente menos avançado pelo que a empresa não consegue produzir neste país o bem X mas esse atraso ainda permite que seja produzido o bem Y que em termos materiais se confunde com o bem final (que, em termos económicos incorpora X e Y).

O bem Y pode ser produzido tanto no país A como no país B mas o custo marginal de produzir Y no país A, V_{yA} , é menor que o custo marginal de produzir no país B, V_{yB} . O ser o custo de produção de Y maior em B do que em A traduz o seu atraso

tecnológico relativamente ao país A. A função custo de produzir a quantidade QY é linear com um custo fixo que traduz o investimento inicial (custo de capital), onde $SBV \geq 1$ e $SBF \geq 1$ são os sobrecustos de produzir em B, variável e fixo, respetivamente.

$$Ci(QY) = Fyi + QY * Vyi$$

$$\text{com } i = A, B, VyB = SBV * VyA \text{ e } FyB = SBF * FyA \quad (2)$$

Os consumidores retiram tanto mais utilidade de Y quanto maior for a sua qualidade QX . Por causa disso, a função de procura agregada é crescente com $X^{0.5}$ e decrescente com o preço Pi a que é vendido o bem Y no país i . O uso do expoente 0,5 em X traduz que a função de utilidade é côncava.

$$Qi = (10 * X^{0.5} - Pi) \text{ com } i = A, B \quad (3)$$

Existe um custo de transporte, t , que agrega todos os custos que não os de produção incorridos pela empresa para conseguir vender num país uma unidade de Y produzida no outro país. Este custo é simétrico o que traduz que o processo de transporte é o mesmo e que existe entre os países um acordo de comércio, por exemplo, porque pertencem à WTO – World Trade Organization.

Podemos agora resolver o modelo.

3.2 Resolução do Modelo

Caso 1 (A → AB) ⇒ A empresa produz Y em A e vende em A e em B.

Neste caso, o lucro a empresa virá dada por

$$\text{Lucro1} = Q_A * P_A + Q_B * (P_B - t) - C_A(Q_Y) - C(Q_X) \quad (4)$$

Substituindo (1), (2) e (3) em (4) obtemos

$$\text{Lucro1} = Q_A * P_A + Q_B * (P_B - t) - (F_{yA} + (Q_A + Q_B) * V_{yA}) - V_x * Q_X^2 \quad (5)$$

Caso 2 (B → AB) ⇒ A empresa produz Y em B e vende em A e em B

Neste caso a empresa vende o bem X, produzido no país A, à sua subsidiária localizada no país B pelo preço de transferência PX que não tem impacto no lucro da empresa. Desta forma, o lucro da empresa virá dado por:

$$\text{Lucro2} = Q_A * (P_A - t) + Q_B * P_B - C_B(Q_Y) - C(Q_X) \quad (6)$$

Substituindo (1), (2) e (3) em (6) obtemos:

$$\text{Lucro2} = Q_A * (P_A - t) + Q_B * P_B - (F_{yB} + (Q_A + Q_B) * V_{yB}) - V_x * Q_X^2 \quad (7)$$

Caso 3 (AB → AB) ⇒ A empresa produz Y em A e vende em A e produz em B e vende em B.

Neste caso, o bem X também é vendido à subsidiária do país B para que ai possa produzir a quantidade Q_B. O lucro da empresa virá agora dada por:

$$\text{Lucro3} = Q_A * P_A - C_A(Q_A) + Q_B * P_B - C_B(Q_B) - C(Q_X) \quad (8)$$

Não precisamos explicitar qual é o preço de transferência do bem X para B porque, dada a estrutura do nosso modelo, tal não tem influência na decisão da empresa quanto a Q_A, Q_B nem X. Substituindo (1), (2) e (3) em (8) obtemos:

$$\text{Lucro3} = Q_A * P_A + Q_B * P_B - 2F_y - Q_A * V_{yA} - Q_B * V_{yB} - V_x * Q_X^2 \quad (9)$$

Para efeitos de comparação, vamos ainda calcular o lucro da empresa em autarquia (produz em A e vende apenas em A).

$$\text{LucroAut} = Q_A * P_A - C_A(Q_A) - C(Q_A) \quad (10)$$

Substituindo (1), (2) e (3) em (10) obtemos

$$\text{LucroAut} = Q_A * P_A - F_y - Q_A * V_{yA} - V_x * QX^2 \quad (11)$$

3.3 Resultados

Sendo a manipulação algébrica tediosa e não acrescentando riqueza à análise optamos pela resolução numérica do modelo (ver, Figura 2).

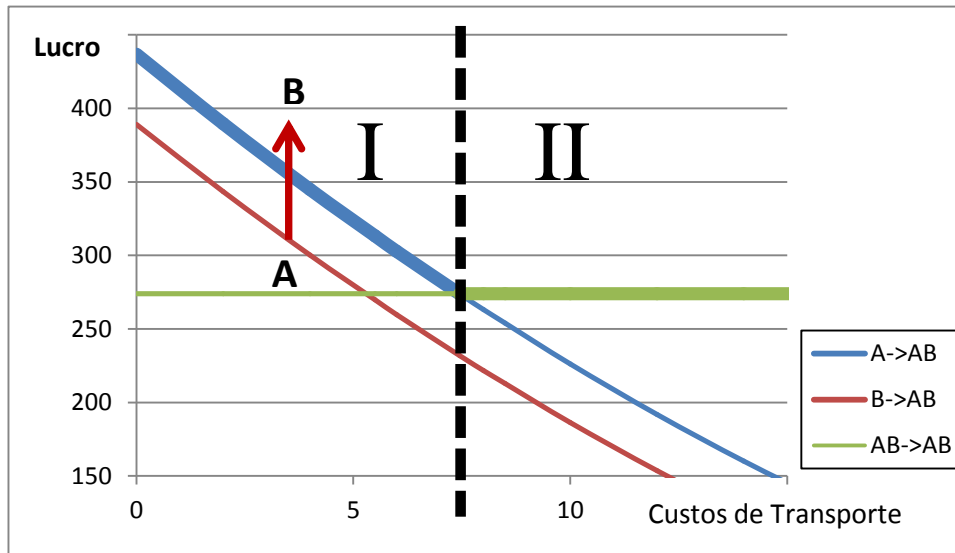


Figura 3 - Lucros antes de impostos da empresa, expressões (5), (7) e (9), com $F_{yA} = 138,95$, $V_{yA} = 1$, $SBV = 2$ e $SBF = 1$

Do modelo, resulta que, quando existem custos de transporte elevados, o ótimo é a empresa produzir no país A a quantidade do bem Y que vende no país A e produzir no país B a quantidade do bem Y que vende no país B (parte II da Figura 3, Caso 3). Quando os custos de transporte são baixos, o ótimo é a empresa produzir o bem no país A e exportar para o país B (parte I da Figura 32, Caso 1). Assim, a globalização retira do país B com desvantagem tecnológica a possibilidade de produzir o bem Y. Para que o País B consiga captar o IDE tem que fazer o lucro da empresa passar do ponto A da Figura 3 para o ponto B da Figura 3. Na Figura 3 usamos, sem perda de generalidade, $F_{yA} = 138,95$ para fazer o lucro da empresa em autarquia ser zero o que traduz que, no mercado doméstico do país A, a empresa atua num mercado em concorrência perfeita.

3.4 Política fiscal

Pretendendo o país B captar IDE, vai então usar instrumentos fiscais para fazer com que o lucro após impostos da empresa seja maior quando produz em B (e vende em A e B) do que quando produz em A (e também vende em A e B). Não sendo possível a atribuição de subsídios diretos à empresa para que instale a unidade de produção de Y no seu território, os países podem diminuir o IRC, jogo que é tratado em Barros e Cabral (2000) e que tem como solução uma descida das taxas de IRC em ambos os países (relativamente à situação de autarquia). Supondo agora que estamos numa situação de equilíbrio de IRC em que, sem perda de generalidade, as taxas de imposto sobre os lucros das empresas são iguais nos dois países, neste caso o país B parece não ter instrumentos fiscais capazes de atrair o IDE da empresa. Mas o nosso propósito de investigação é permitir que o país B use a regulamentação do preço de transferência do bem X, relaxação dos critérios de aceitação, para que a empresa possa ter um incremento R nos seus lucros que torne mais lucrativo a empresa produzir no país B do que no país A.

$$\text{Lucro (B} \rightarrow \text{AB)} + R > \text{Lucro (A} \rightarrow \text{AB)} \quad (12)$$

Se inicialmente a empresa vende o bem X, produzido no país A, à sua subsidiária localizada no país B pelo preço de transferência PT_0 que traduz o custo de produção unitário mais uma margem de lucro considerada normal que vamos considerar, sem perda, igual a zero. PT_0 também traduz o preço de transferência que seria normalmente aceite pelo país B se este respeitasse integralmente os acordos multilaterais quanto aos preços de transferência.

$$PT_0 = C(QX) / (QA + QB) \quad (13)$$

$$PT_0 = V_X * QX^2 / (QA + QB) \quad (14)$$

O grau da redução na regulamentação do preço de transferência vai permitir que a empresa use o preço de transferência PT_1 para o país B dado pela expressão seguinte onde assumimos desde já que R não sofre tributação:

$$(QA + QB) * (PT_1 - PT_0) > [\text{Lucro (A} \rightarrow \text{AB)} - \text{Lucro (B} \rightarrow \text{AB)}] \quad (15)$$

$$PT_1 > PT_0 + [\text{Lucro (A} \rightarrow \text{AB)} - \text{Lucro (B} \rightarrow \text{AB)}] / (QA + QB) \quad (16)$$

Substituindo na expressão (17) as expressões (15), (5) e (7) e fazendo algumas simplificações, obtemos:

$$PT_1 > PT_0 + (FyB - FyA)/(QA+QB) + VyB - VyA \quad (17)$$

Como PT_1 é um preço unitário por unidade Y vendida que, por causa das convenções multilaterais, não pode ser exageradamente maior que PT_0 (que representa o preço de concorrência), a possibilidade de ser usado o relaxamento da regulação do preço de transferência para atrair IDE para o país B está dependente da significância do custo de X no custo total de produção do bem final Y e do incremento relativo no custo de produção de Y por a empresa deslocalizar a sua unidade de produção para o país tecnologicamente menos avançado.

Assim, quanto maior for o valor que o consumidor der à marca e ao design e menos sofisticada for a produção do bem, mais fácil será um país tecnologicamente menos sofisticado (com desvantagem) atrair IDE do país tecnologicamente mais avançado. Esta situação acontece, por exemplo, nos brinquedos e eletrodomésticos que têm baixa sofisticação de produção e na produção da maior parte das peças e na montagem dos automóveis.

Para finalizar, como o PT_1 elevado só por si não beneficia a empresa porque apenas transfere os lucros do país B para o país A, para o evitar há a necessidade de o país B permitir que seja usado um paraíso fiscal para intermediar a transação, tornando possível que o preço de “exportação” do país A, PT_0 , seja mais baixo do que o preço de “importação” no país B, PT_1 .

O mecanismo termina assim com a isenção do repatriamento para o país B do lucro R obtido no paraíso fiscal.

Os nossos resultados estão de acordo com evidência empírica já que, no processo de globalização, são exatamente os bens em que a marca e ao design têm proporcionalmente mais valor e que têm menos sofisticada na produção, por exemplo, brinquedos, eletrodomésticos e vestuário, que têm mostrado ser objeto de maior deslocalização de produção e intermediação por paraísos fiscais (Desai *et al.*, 2006).

No modelo, o país A tem incentivos para responder porque a deslocalização da unidade de produção de Y diminui a sua receita fiscal. Mas, porque por um lado, não tem instrumentos fiscais à sua disposição e, por outro lado, o objetivo do país A é desenvolver o emprego sofisticado que existe na produção de X então, a resposta vai ser tímida, por exemplo, tentando que um acordo multilateral imponha limitações ao relaxamento das regras de aceitação dos preços de transferência.

Em termos de bem-estar, relativamente à situação e autarquia, o aumento de qualidade (medido por QX) induz um aumento de bem-estar dos consumidores finais em ambos os países.

4 Conclusão

Os preços de transferência é o termo usado para descrever transações intragrupo, que podem recair sobre várias modalidades: operações de financiamento, alienações de partes sociais, transferência de marcas, pagamento de *royalties*, transmissão de imóveis, *management services*, cedência de pessoal, venda de bens e prestação de serviços. A legislação e regras de regulamentação no âmbito de preços de transferência variam de país para país e apesar de existir um organismo supra-nacional - OCDE que tende a uniformizar o tratamento de preços de transferência à volta do mundo, cada país é livre de escolher as suas regras de tributação. As regras de preços de transferência têm uma influência decisiva na distribuição da receita fiscal pelas jurisdições em que se desenvolve a atividade multinacional pois têm a capacidade para transferir os lucros das subsidiárias localizadas em países com tributação desfavorável para outras localizadas em países onde a tributação é mais favorável. Sendo assim, as empresas tendem a aproveitar essas assimetrias por forma a minimizar a taxa de tributação global a pagar.

No nosso trabalho quisemos perceber como uma empresa justifica os preços de transferência praticados relativos a um bem intangível. Para tal foi analisado um estudo de caso de setor alimentar detentora de um bem intangível, nomeadamente, uma marca alimentar conhecida mundialmente, que cede o uso do seu nome às suas subsidiárias perante uma remuneração – *royalty*. Foi realizado um *benchmarking* do mercado para ver se a taxa de *royalty* praticada pela empresa é enquadrável no intervalo do mercado. Foi demonstrado que a empresa em questão respeitou o princípio da plena concorrência pelo que no ano em análise a receita fiscal não sofreu diminuições em consequência de transferência de resultados.

Se parece lógico que cada país pretenda que as multinacionais paguem localmente o máximo de imposto possível, a realidade empírica parece ser contrária a esta lógica pois a generalidade dos países aceita que algumas das transações intragrupo sejam intermediadas em paraísos fiscais. No sentido racionalizar o porquê desta realidade, investigamos no quadro de um modelo matemático o comportamento de um país tecnologicamente menos avançado (com desvantagem custo) que pretende captar Investimento Direto Estrangeiro de uma empresa com origem num país tecnologicamente mais desenvolvido. No contexto do modelo concluímos que, no caso

de bens em que o design e a marca são importantes na estrutura de custos do bem final e onde o processo produtivo do bem físico não é muito sofisticado, o relaxamento da regulamentação de aceitação do preço de transferência é um mecanismo eficiente de captação de IDE sem ter o impacto negativos em termos fiscais que teria, por exemplo, uma descida generalizada do impostos sobre os lucros das empresas, IRC. Apesar de esta solução corresponder a um *second-best* para os países de origem do IDE, o desenvolvimento do sector que cria a marca e o design, de elevado valor acrescentado e que utiliza mão-de-obra sofisticada, torna esta solução globalmente positiva para todos os intervenientes.

5 Apêndice I – Demonstração Matemática

Dados:

Fy(A)	Fy(B)	Vx	Vy(A)	Vy(B)	Constante (K)	t	IRC
138,95	138,95	1	1	2	10	5	35%

Resolução:

Autarquia – A empresa produz em A e vende em A:

$$\text{LucroAut} = Q_A * P_A - C_A(Q_A) - C(Q_A)$$

$$\text{LucroAut} = Q_A * P_A - F_{yA} - Q_A * V_{yA} - V_x * Q_X^2$$

$$\text{LucroAut} = Q_A * (KQ_X^{0,5} - Q_A) - F_{yA} - Q_A * V_{yA} - V_x * Q_X^2$$

$$d\text{LucroAut}/dQ_A = 0 \Leftrightarrow KQ_X^{0,5} - 2Q_A - V_{yA} = 0$$

$$d\text{LucroAut}/dQ_X = 0 \Leftrightarrow 0,5KQ_X^{-0,5} * Q_A - 2Q_X * V_x = 0$$

$$\text{Bem - Estar} = (KQ_X^{0,5} - P_A) * Q_A / 2$$

$$Q_X = 12,14 \quad Q_A = 16,92 \quad P = 17,92 \quad \text{Lucro} = 0 \quad \text{Bem-estar} = 143,18$$

Caso 1 (A → AB) ⇒ A empresa produz Y em A e vende em A e em B:

$$\text{Lucro1} = Q_A * P_A + Q_B * (P_B - t) - C_A(Q_Y) - C(Q_X)$$

$$\text{Lucro1} = Q_A * P_A + Q_B * (P_B - t) - (F_{yA} + (Q_A + Q_B) * V_{yA}) - V_x * Q_X^2$$

$$\text{Lucro1} = Q_A * (KQ_X^{0,5} - Q_A) + Q_B * (KQ_X^{0,5} - Q_B - t) - (F_{yA} + (Q_A + Q_B) * V_{yA}) - V_x * Q_X^2$$

$$dL1/dQ_A = 0 \Leftrightarrow KQ_X^{0,5} - 2Q_A - V_{yA} = 0$$

$$dL1/dQ_B = 0 \Leftrightarrow KQ_X^{0,5} - 2Q_B - t - V_{yA} = 0$$

$$dL1/dQX = 0 \Leftrightarrow 0,5KQX^{-0,5} * QA + 5X^{-0,5} * QB - 2X * Vx = 0$$

$$\text{Bem - Estar(A)} = (KQX^{0,5} - PA) * QA / 2$$

$$\text{Bem - Estar(B)} = (KQX^{0,5} - PB) * QB / 2$$

$$QX = 23,18 \quad QA = 23,57 \quad QB = 21,07 \quad PA = 24,57 \quad PB = 27,07$$

$$\text{Lucro1} = 323,48 \quad \text{Lucro1 após imposto} = 210,26 \quad \text{Receita Fiscal} = 113,22$$

$$\text{Bem - Estar (A)} = 277,87 \quad \text{Bem - Estar (B)} = 222,06$$

$$\text{Bem - Estar Total (A+B)} = 499,93$$

Caso 2 (B → AB) ⇒ A empresa produz Y em B e vende em A e em B

$$\text{Lucro2} = QA * (PA - t) + QB * PB - CB(QY) - C(QX)$$

$$\text{Lucro2} = QA * (PA - t) + QB * PB - (FyB + (QA + QB) * VyB) - Vx * QX^2$$

$$\text{Lucro2} = QA * (KQX^{0,5} - QA - t) + QB * (KQX^{0,5} - QB) - (FyB + (QA + QB) * VyB) - Vx * QX^2$$

$$dL2/dQA = 0 \Leftrightarrow KQX^{0,5} - 2QA - t - Vy(A) = 0$$

$$dL2/dQB = 0 \Leftrightarrow KQX^{0,5} - 2QB - Vy(B) = 0$$

$$dL2/dQX = 0 \Leftrightarrow 0,5KQX^{-0,5} * QB + 5X^{-0,5} * QA - 2X * Vx = 0$$

$$\text{Bem - Estar(A)} = (KQX^{0,5} - PA) * QA / 2$$

$$\text{Bem - Estar(B)} = (KQX^{0,5} - PB) * QB / 2$$

$$QX = 22,64 \quad QA = 20,29 \quad QB = 22,79 \quad PA = 27,29 \quad PB = 24,79$$

$$PT_0 = Vx * QX^2 / (QA + QB) \Leftrightarrow PT_0 = 11,89$$

$$\text{Lucro2} = 279,61 \quad \text{Lucro2 após imposto} = 181,75 \quad \text{Receita Fiscal} = 97,86$$

$$\text{Bem - Estar (A)} = 205,81 \quad \text{Bem - Estar (B)} = 259,65$$

$$\text{Bem - Estar Total (A+B)} = 465,46$$

Caso 3 (AB → AB) ⇒ A empresa produz Y em A e vende em A e produz em B e vende em B:

$$\text{Lucro3} = Q_A * P_A - C_A(Q_A) + Q_B * P_B - C_B(Q_B) - C(Q_X)$$

$$\text{Lucro3} = Q_A * P_A + Q_B * P_B - 2F_y - Q_A * V_{yA} - Q_B * V_{yB} - V_x * Q_X^2$$

$$\text{Lucro3} = Q_A * (KQ_X^{0,5} - Q_A) + Q_B * (KQ_X^{0,5} - Q_B) - 2F_y - Q_A * V_{yA} - Q_B * V_{yB} - V_x * Q_X^2$$

$$dL_{\text{total}}/dQ_A = 0 \quad \Leftrightarrow KQ_X^{0,5} - 2Q_A - V_{yA} = 0$$

$$dL_{\text{total}}/dQ_B = 0 \quad \Leftrightarrow KQ_X^{0,5} - 2Q_B - V_{yB} = 0$$

$$dL_{\text{total}}/dQ_X = 0 \quad \Leftrightarrow 0,5KQ_X^{-0,5} * Q_A - 0,5KQ_X^{-0,5} * Q_B - 2V_x = 0$$

$$\text{Bem - Estar(A)} = (KQ_X^{0,5} - P_A) * Q_A / 2$$

$$\text{Bem - Estar(B)} = (KQ_X^{0,5} - P_B) * Q_B / 2$$

$$Q_X = 24,24 \quad Q_A = 24,12 \quad Q_B = 23,62 \quad P_A = 25,12 \quad P_B = 25,62$$

$$\text{Lucro3} = 273,92 \quad \text{Lucro3 após imposto} = 178,05 \quad \text{Receita Fiscal} = 95,87$$

$$\text{Bem - Estar (A)} = 290,8 \quad \text{Bem - Estar (B)} = 278,86$$

$$\text{Bem - Estar Total (A+B)} = 569,66$$

Variáveis	Autarquia A → A	Caso 1 A → AB	Caso 2 B → AB	Caso 3 AB → AB
QX	12,14	23,18	22,64	24,24
QA	16,92	23,57	20,29	24,12
QB	-	21,07	22,79	23,62
Q	16,92	44,65	43,08	47,73
PA	17,92	24,57	27,29	25,12
PB	-	27,07	24,79	25,62
Lucro	0,00	323,48	279,61	273,92
Lucro após imposto	-	210,26	181,75	178,05
Receita Fiscal	-	113,22	97,86	95,87
Bem-estar Total	143,18	499,93	465,46	569,66

Como podemos observar na tabela supra apresentada a situação (**A → AB**) domina sempre a situação (**B → AB**) e se o B quer atrair IDE tem que recorrer aos instrumentos fiscais.

Política Fiscal

$$\text{Lucro (B} \rightarrow \text{AB)} + R > \text{Lucro (A} \rightarrow \text{AB)}$$

$$PT_0 = C(QX) / (QA + QB)$$

$$PT_0 = V_X * QX^2 / (QA + QB)$$

$$(QA + QB) * (PT_1 - PT_0) > [\text{Lucro (A} \rightarrow \text{AB)} - \text{Lucro (B} \rightarrow \text{AB)}]$$

$$PT_1 > PT_0 + [\text{Lucro (A} \rightarrow \text{AB)} - \text{Lucro (B} \rightarrow \text{AB)}] / (QA + QB)$$

$$PT_1 > PT_0 + [QA * (KQX^{0,5} - QA) + QB * (KQX^{0,5} - QB - t) - (FyA + (QA + QB) * VyA) - V_X * QX^2 - [QA * (KQX^{0,5} - QA - t) + QB * (KQX^{0,5} - QB) - (FyB + (QA + QB) * VyB) - V_X * QX^2]] / (QA + QB)$$

$$PT_1 > PT_0 + [QA * (KQX^{0,5} - QA - KQX^{0,5} + QA + t) + QB * (KQX^{0,5} - QB - t - KQX^{0,5} + QB) - (FyA + (QA + QB) * VyA - (-FyB + (QA + QB) * VyB) - V_X * QX^2 + V_X * QX^2)] / (QA + QB)$$

$$PT_1 > PT_0 + [(QA - QB) * t - FyA + FyB + (VyB - VyA) * (QA + QB)] / (QA + QB)$$

$$PT_1 > PTo + (QA - QB)*t/(QA + QB) + (FyB - FyA)/(QA + QB) + (VyB - VyA)$$

Vamos considerar que $(QA - QB)*t = 0$ já que apenas existe o problema da escolha entre produzir em A ou produzir em B quando os custos de transporte são baixos.

$$PT_1 > PTo + (FyB - FyA)/(QA+QB) + VyB - VyA$$

Importa determinar a partir de que valor do diferencial $PT_1 - PTo$ é lucrativo para a empresa produzir tudo no país B se este relaxar a regulação do preço de transferência.

$$R = \text{Lucro (A} \rightarrow \mathbf{AB}) - \text{Lucro (B} \rightarrow \mathbf{AB})$$

$$R = [QA*(KQX^{0,5} - QA) + QB*(KQX^{0,5} - QB - t) - (FyA + (QA+QB)*VyA) - Vx*QX^2] - [QA*(KQX^{0,5} - QA - t) + QB*(KQX^{0,5} - QB) - (FyB + (QA+QB)*VyB) - Vx*QX^2]$$

$$dR/dQA = 0 \Leftrightarrow KQX^{0,5} - 2QA - VyA - (KQX^{0,5} - 2QA - t - VyA) = 0$$

$$dR/dQB = 0 \Leftrightarrow KQX^{0,5} - 2QB - t - VyA - (KQX^{0,5} - 2QB - VyB) = 0$$

$$dR/dQX = 0 \Leftrightarrow 0,5KQX^{-0,5} * QA + 5X^{-0,5} * QB - 2X * Vx - (0,5KQX^{-0,5} * QB + 5X^{-0,5} * QA - 2X * Vx) = 0$$

$$QX = 1 \quad QA = 3,23 \quad QB = 4,85$$

Assim sendo, podemos concluir que se QA pertencer ao intervalo]3,23; ∞[e ao mesmo tempo QB pertencer ao intervalo]4,85; ∞[e QX for superior a 1 é mais lucrativo produzir tudo em B, se este optar por relaxamento da regulamentação de preços de transferência.

Vamos comparar o resultado que obtemos no nosso caso:

$$\text{Sendo } R = \text{Lucro (A} \rightarrow \mathbf{AB}) - \text{Lucro (B} \rightarrow \mathbf{AB}) \Leftrightarrow R = 43,86$$

$$L_R = QB*(KQX^{0,5} - QB) + QA*(KQX^{0,5} - QA - t) - FyB - (QA + QB)*VyB - Vx*QX^2 + R$$

$$dL_R/dQA = 0 \Leftrightarrow KQX^{0,5} - 2QA - t - VyB = 0$$

$$dL_R/dQ_B = 0 \Leftrightarrow KQX^{0,5} - 2Q_B - V_{yB} = 0$$

$$dL_R/dQ_X = 0 \Leftrightarrow 0,5KQX^{-0,5}*Q_A - 0,5KQX^{-0,5}*Q_B - 2Q_X*V_X = 0$$

$$\text{Bem - Estar(A)} = (KQX^{0,5} - P_A)*Q_A/2$$

$$\text{Bem - Estar(B)} = (KQX^{0,5} - P_B)*Q_B/2$$

$$Q_X = 22,64 \quad Q_A = 20,29 \quad Q_B = 22,79 \quad P_A = 27,29 \quad P_B = 24,79$$

$$PT_0 = 11,89$$

$$R = Q_B*(PT_1 - PT_0) \Leftrightarrow PT_1 = 13,82$$

$$\text{Lucro}_R = 323,48 \quad \text{Lucro}_R \text{ após imposto} = 210,26 \quad \text{Receita Fiscal} = 113,22$$

6 Referência Bibliográficas

- Abdallah, W.M. e A.S. Maghrabi (2009), "Do multinational companies have effective transfer pricing systems of intangible assets and e-commerce?", *International Journal of Commerce and Management*, 19(2), 115-126.
- Abdallah, W.M e A. Murtuza (2006), "Transfer Pricing Strategies of Intangible Assets, E-Commerce and International Taxation of Multinationals", *International Tax Journal*, 32(2), 5-15.
- Agodo, O. (1978), "The determinants of U.S. private manufacturing investment in Africa", *Journal of International Business Studies*, 9, 95-107
- Alfaro, L., A. Chanda, S. Kalemli-Ozcan e S. Sayek (2004), "FDI and economic growth: The role of local financial markets", *Journal of International Economics*, 64, 89-112.
- Antras, P. e E. Helpman, (2006), "Contractual Frictions and Global Sourcing", *NBER Working Paper Series*, 12747.
- Aziz, A. e B. Makkawi (2012), "Relationship between Foreign Direct Investment and Country Population", *International Journal of Business and Management*, 7(8), 63-70.
- Balasubramanyam, V. N., M. Salisu e D. Sapsford (1996), "Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries", *The Economic Journal*, 106(434), 92-105.
- Barros, P. P. e L. Cabral (2000), "Competing for Foreign Direct Investment", *Review of International Economics*, 8(2), 360-371.
- Bellak, C., M. Leibrecht e A. Ried (2008), "Labour costs and FDI flows into Central and Eastern European Countries: A survey of the literature and empirical evidence", *Structural Change and Economic Dynamics*, 19, 17-37.
- Bengoa, M. e B. Sanchez-Robles (2003), "Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America", *European Journal of Political Economy*, 19, 529-545.
- Bernard, A.B., J.B. Jensen e P.K. Schott (2006), "Importers, Exporters, and Multinationals: a Portrait of Firms in the U.S. that trade goods", *NBER Working Paper Series*, 11404.
- Beugelsdijk, S., R. Smeets e R. Zwinkels (2008), "The impact of horizontal and vertical FDI on host's country economic growth", *International Business Review*, 17, 452-472.

- Bitzenis, A., A. Tsitouras e V. A. Vlachos (2009), "Decisive FDI obstacles as an explanatory reason for limited FDI inflows in an EMU member state: The case of Greece", *The Journal of Socio-Economics*, 38, 691-704.
- Blomstrom, M. (1986), "Foreign Investment and Productive Efficiency: The Case of Mexico", *The Journal of Industrial Economics*, 35(1), 97-110.
- Blomstrom, M., R. E. Lipsey e M. Zejan (1994), "What Explains Developing Country Growth?", *NBER Working Paper*, 4132.
- Blonigen, B. A. (1997), "Firm-specific assets and the link between exchange rates and foreign direct investment", *American Economic Review*, 87(3), 447-465.
- Blonigen, B. A. (2005), "A review of the empirical literature on FDI determinants", *Atlantic Economic Journal*, 33, 383-403.
- Borensztein, E., J. De Gregorio e J. W. Lee (1998), "How does foreign direct investment affect economic growth?" *Journal of International Economics*, 45, 115-135.
- Bujaca, R. (2009), *Preços de transferência: noções e análise comparativa entre os EUA e a Europa*, ISCTE-IUL Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa.
- Caves, R.E. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press: Cambridge, ISBN 0-521-47858-8.
- Clausing, K.A. (2003), "The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade", *NBER Working Paper Series*, 6688.
- Código do IRC, Decreto-Lei n.º 442-B/88, de 30 de Novembro, *Diário da República*, 4754-(38), n.º 227 - 30-11-1988 SÉRIE I in www.igf.min-financas.pt, acedido em 22.03.2014.
- Collins, J., D. Kemsley e M. Lang (1998), "Cross-Jurisdictional Income Shifting and Earnings Valuation", *Journal of Accounting Research*, 36(2), 209-229.
- Copithorne, L.W. (1971), "International Corporate Transfer Prices and Government Policy", *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economie*, 4(3), 324-341.
- Copithorne, L.W. (1976), "La théorie des prix de transfert internes des grandes sociétés", *L'Actualité économique*, 52(3), 342-352.
- Dadush, U. (2013), "Incentives to Attract FDI", *Global Agenda Council on Global Trade and FDI*, in <http://carnegieendowment.org/2013/05/01/global-agenda-council-on-global-trade-and-fdi>, acedido em 17.11.2014.

- Davidson, S. (2014), "Multinational corporations, stateless income and tax havens", *The Association of Chartered Certified Accountants*.
- Desai, M. A., C.F. Foley e J.R. Hines Jr. (2006), "The demand for tax haven operations", *Journal of Public Economics*, 90(3), 513-531.
- Directiva 2003/49/CE do Conselho de 3 de Junho de 2003, *Jornal Oficial da União Europeia*, L 157/49 in www.eur-lex.europa.eu, acedido em 22.03.2014.
- Eden, L. (1998), "Taxes, transfer pricing, and the multinational enterprise", *Oxford University Press*, 21, 591-619.
- Fonseca da Silva, A.C. (2013), *Os Preços de Transferência e o Âmbito de Intervenção do Auditor: Abordagem e Enquadramento*, ISCAP Instituto Politécnico do Porto.
- Freitas do Val, M. (2013), *Preços de transferência - estudo de caso numa empresa do setor cervejeiro*, FEUC Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Froot, K. A. e J. C. Stein (1991), "Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach", *Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1191-1217.
- Ganoulis, I. e R. Martin (2001), "State Aid Control in the European Union - Rationale, Stylised Facts and Determining Factors", *Intereconomics*, 289-297.
- Giroud, A. (2007), "MNE vertical linkages: The experience of Vietnam after Malaysia", *International Business Review*, 16, 159-176.
- Gomes, M. (2011), *Preços de transferência: o pricing na prestação de serviços*, ISCTE Instituto Universitário de Lisboa.
- Gouveia, F. (2007), "Princípio de Plena Concorrência e Substância Económica", *Jornal de Negócios*, Novembro 2007, in <http://www.pwc.pt>, acedido em 07.04.2014.
- Grossman, G. M. e E. Helpman (1991), "Quality Ladders in the Theory of Growth," *Review of Economic Studies*, 58(1), 43-61.
- Grubert, H. e J. Mutti (1991), "Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making", *The Review of Economics and Statistics*, 73(2), 285-293.
- Hanson, G. H. (2001), "Should Countries Promote Foreign Direct Investment?", *G-24 Discussion Paper Series*, 9.
- Haaparanta, P. (1996), "Competition for Foreign Direct Investment", *Journal of Public Economics*, 63, 141-153.
- Helpman, E., M.J., Melitz e S.R. Yeaple (2004), "Export Versus FDI with Heterogeneous Firms", *The American Economic Review*, 94(1), 300-316.

- Herzer, D., S. Klasen e D. F. Nowak-Lehmann (2008), "In search of FDI-led growth in developing countries: The way forward", *Economic Modelling*, 25, 793-810.
- Hines, J.R. e E.M. Rice (1994), "Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business", *NBER Working Paper Series*, 3477.
- Hirshleifer, J. (1956), "On the Economics of Transfer Pricing", *The Journal of Business*, 29(3), 172-184.
- Holmstrom, B. e J. Tirole (1991), "Transfer Pricing and Organizational Form", *Journal of Law, Economics, & Organization*, 7(2), 201-228.
- Horst, T. (1971), "The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates", *Journal of Political Economy*, 79(5), 1059-1072.
- Jacinto, O. (2010), *Preços de transferência*, ISCTE Instituto Universitário de Lisboa.
- Jones, C. e Y. Temouri (2013), "FDI in Tax Havens: Do Corporate Tax rates Matter?", *ETSG 2013 Conference*, 105, 1-30, in <http://www.etsg.org/ETSG2013/Papers/105.pdf>, acedido em 11 Dez 2014.
- Klein, M. e E. S. Rosengren (1994), "The real exchange rate and foreign direct investment in United States: Relative wage effects", *Journal of International Economics*, 36, 373-389.
- Kogut, B. e S. J. Chang (1991), "Technological capabilities and Japanese foreign direct investment in the United States", *Review of Economics and Statistics*, 73, 401.
- Korn, E. e S. Lengsfeld (2007), "Duopolistic Competition, Taxes, and the Arm's-Length Principle", *Discussion papers // School of Economics and Management of the Hanover Leibniz University*, 378, 1-22.
- Lall, S. (1973), "Transfer-Pricing by Multinational Manufacturing Firms", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 35(3), 173-195.
- Lipsey, R. E. (2002), "Home and host country effects of FDI", *NBER working paper*, 9293.
- Martins, C. (2007), *Os preços de transferência nas empresas industriais: algumas questões fiscais suscitadas pela sua aplicação*, FEUC Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra.
- Maruster, S. (2013), *Essays in Transfer Pricing*, Northwestern University.
- NCRF 6, Norma Contabilística e de Relato Financeiro 6, Decreto-Lei 158/2009 de 13 de julho, *Comissão de Normalização Contabilística*, Versão 070618 in <http://www.cnc.min-financas.pt>, acedido em 06.04.2014.

- Noorbakhsh, F., A. Paloni e A. Youssef (2001), "Human capital and FDI to developing countries: New empirical evidence", *World Development*, 29, 1593-1610.
- OCDE 1979, "*Transfer Pricing and Multinational Enterprises*", OECD, de 1 de Junho de 1979, ISBN: 9789264167773 in www.oecd.org, acedido em 07.04.2014.
- OCDE 2010, "*The Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*", OECD, de 18 de Agosto de 2010, ISBN: 978926409003 in www.oecd.org, acedido em 22.03.2014.
- Olofsdotter, K. (1998), "Foreign direct investment, country capabilities and economic growth", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134(3), 534-547.
- Ovsiyevitsj, I. (2009), *Assessment of State Aid by European Commission*, Maastricht Graduate School of Governance.
- Portaria n.º 1446 - C/2001, de 21 de Dezembro, *Diário da República*, n.º 294 SÉRIE I-B 4º SUPLEMENTO in www.igf.min-financas.pt, acedido em 22.03.2014.
- Prusa, T.J. (1990), "An Incentive Compatible Approach to the Transfer Pricing Problem", *Journal of International Economics*, 28(1990), 155-172.
- Sheppard, L. (2010), "Transfer Pricing as Tax Avoidance", *Forbes*, <http://www.forbes.com/2010/06/24/tax-finance-multinational-economics-opinions-columnists-lee-sheppard.html>, acedido em 13.11.2014.
- Sikka, P. (2009), "*Shifting profits across borders*", *The Guardian*, in <http://www.theguardian.com/commentisfree/2009/feb/11/taxavoidance-tax>, acedido em 21.11.2014.
- Silva, J.L.B. (2013), *Relatório de Estágio - Departamento fiscal da PwC - Preços de Transferência*, FEP Faculdade de Economia, Universidade de Porto.
- Soares de Almeida, V.L.S. (2011), *Preços de Transferência - Caso Prático*, ISCAA Universidade de Aveiro.
- Sorensen, S.M. (2003), *Transfer Pricing Risks for a U.S. Based Multinational Subject to the OECD Guidelines and I.R.C. Section 482*, Graduate School of the University of Minnesota.
- Swenson, D. L. (2001), "Tax Reforms and Evidence of Transfer Pricing", *National Tax Journal*, 54(1), 7-25.
- The Economist (2013), "*Storm survivors*", Special report: Offshore finance in <http://www.economist.com/news/special-report/21571549-offshore-financial-centres-have-taken-battering-recently-they-have-shown-remarkable>, acedido em 13.11.2014.

- Vieira, P.C. e S. Pereira (2007), "How to control market power of activity centers? A theoretical model showing the advantages of implementing competition within organizations", *Economics Bulletin*, 7(6), 1-8.
- Venâncio, C. (2009), *Análise dos preços de transferência: aplicação em empresa do ramo segurador*, ISCTE Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa.
- Yao, S. e K. Wei (2007), "Economic growth in the presence of FDI: The perspectives of newly industrializing economies", *Journal of Comparative Economics*, 35, 211-234.